PROFIL

nr 3 (94) marzec 2001
ISSN 1427-8995



Komputer Expo 2001

Oferty banków dla firm

Biznes z e-inkubatora

Telefony Programu: *300 (połączenie z tel. sieci Idea) lub +48 501 400 300, www.idea.pl

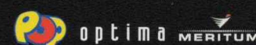
IDEA
ciągle nowe pomysły

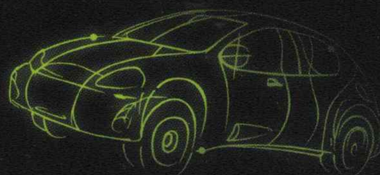
Idea
blisko życia

W poszukiwaniu nowych dróg nigdy nie zapominamy o Tobie. Oferujemy Ci najnowsze osiągnięcia w postaci prostych i funkcjonalnych rozwiązań. Po to, żebyś mógł z nich korzystać na co dzień. Dajemy Ci **pewność**, że dokonałeś optymalnego wyboru.



Ciągle nowe pomysły





www.idea.pl 0 800 123456

Szanowni Państwo,

Kolejny numer „Profil-u" to dla uczestników programu Idea Profit kolejne atrakcyjne oferty. Mogą Państwo wziąć udział w Turnieju Profit („Atomic") oraz skorzystać z usług poczty kwiatowej i ofiarować wspaniały bukiet tej jedynej. Ponadto proponujemy, po specjalnej cenie, prenumeratę pisma „Businessman Magazine", a także zapraszamy do wstąpienia w poczet członków prestiżowego Klubu Businessmana i skorzystania z wielu interesujących przywilejów.

W dziale „Idea mobile" podsumowujemy Międzynarodowe Targi Komputer Expo 2001, które odbyły się pod koniec stycznia bieżącego roku w Warszawie. Kilka słów poświęcamy roamingowi w sieci Idea oraz sprzedaży naszych produktów za pośrednictwem Internetu. W rubryce „Co nowego" znajdą Państwo informacje na temat obecnie dostępnych promocji w sieci Idea i NMT.

Usługi bankowe są marcowym „Tematem Idei". W artykule „W pakiecie razem z telefonem" przedstawiamy oferty instytucji finansowych skierowane do średnich przedsiębiorców. Natomiast w dziale „Idea w sieci" opowiadamy, jak w Internecie nowatorskie pomysły przekształcają się w dochodowe firmy („Od pomysłu do biznesu") oraz zapraszamy do lektury elektronicznych książek.

O nowościach na rynku filmowym, muzycznym i wydawniczym piszemy w „Idea kulturalna". A w „Idea po godzinach" zapraszamy do odwiedzenia kraju kontrastów – Maroka („Widoki i zapachy Arabii"), odsłaniamy kulisy pokazów mody oraz opowiadamy o helleńskich przysmakach.

Życzymy miłej lektury,
Redakcja

Wydawca: Polska Telefonia Komórkowa Centertel sp. z o.o.

Redakcja: Biuro Komunikacji Marketingowej PTK

Redaktor Naczelny: Iwona Zabielska

Redakcja: Agnieszka Guzek

Współpracownicy: Małgorzata Węgrzecka, Artur Stadnik

Korekta: Irena Szewczyk

Reklama: tel. (0-22) 656 14 44
Iwona Syperek w. 1322
Paweł Bodzon w. 1323

Opracowanie graficzne: Jurek Wasiukiewicz

Adres Redakcji: ul. Skierniewicka 10a 01-230 Warszawa

tel. (0-22) 656 15 97, **faks** (0-22) 656 14 44 w. 1906

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne, Bydgoszcz

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść zamieszczonych reklam.

Program Idea Profit
Oferty Partnerów

6 Atomic
– kręgle, gry, imprezy

7 Magazyn „Businessman"
– prenumerata dla Uczestników programu

9 Poczta kwiatowa – Interflora
– propozycja na Dzień Kobiet

10 Wielkopolski Bank Kredytowy



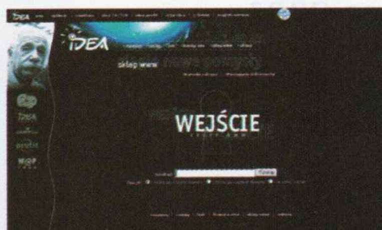
temat miesiąca
22 W pakiecie przez telefon
– wybrane oferty banków dla średnich przedsiębiorców





mobile
14 Komputer EXPO 2001
– międzynarodowe targi sprzętu i oprogramowania komputerowego

18 Internetowy sklep Idei



19 Roaming bez granic. Nowe roamingi w Idei

20 Co nowego?

w sieci
29 Cyfrowa biblioteka
– recenzje programów multimedialnych

30 Od pomysłu do biznesu
– polskie e-inkubatory

32 Elektroniczne książki
– literatura w Internecie

MINI INFORMATOR

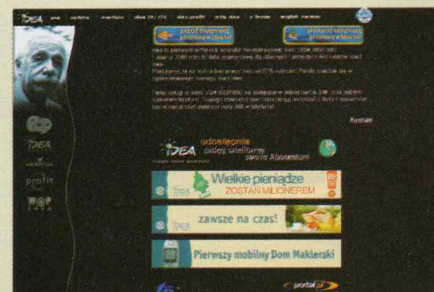
Informacja handlowa: 0-800 123456
– połączenie bezpłatne z dowolnego aparatu (w sieci Idea, NMT i stacjonarnej)

Biuro Obsługi Klienta: *22
– połączenie bezpłatne z tel. kom. (tylko na terenie Polski)
501 100 100 – połączenie bezpłatne w sieci Idea
(0)22 634 28 82 – numer stacjonarny, połączenie płatne
+48 22 634 28 82 lub **+48 501 100 100**
– numery dla Abonentów, przebywających za granicą

Biuro Obsługi Programu Idea Profit:
***300** – połączenie z telefonu w sieci Idea lub NMT
+48 501 400 300 – połączenie z dowolnego telefonu

Informacja o numerach Abonentów PTK Centertel i numerach kierunkowych
***123** – z telefonu komórkowego
501 200 123, 90 200 123 – połączenie z dowolnego telefonu

PTK Centertel w Internecie:
www.idea.pl
– strona domowa sieci Idea
- oferta Idea Optima, Meritum i POP,
- promocje, usługi dodane, taryfy, telefony, roaming
- interaktywna mapa zasięgu
- sklep internetowy (sprzedaż aktywacji, aparatów, usługi POP)
- bramka SMS
- informacje o firmie



www.centertel.pl
– strona poświęcona analogowej sieci Centertel NMT (odnośnik do strony www.idea.pl pozwala korzystać m.in. z mapy zasięgu)

po godzinach

34 Co nowego w kinach i na DVD

35 Nowości płytowe

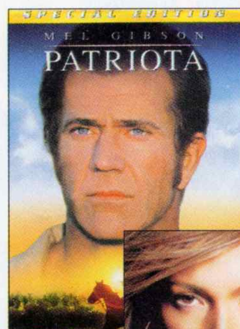
36 Nowości wydawnicze

37 Od słowa do słowa
– felieton

38 Maroko.
Widoki i zapachy Arabii

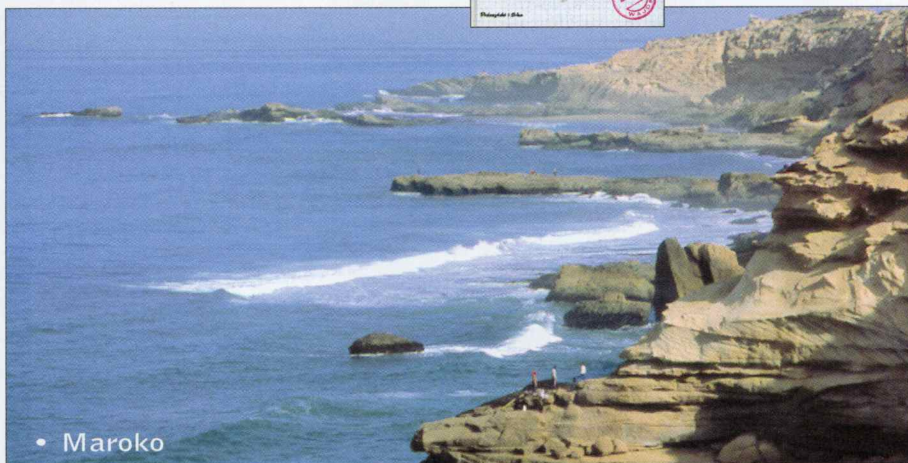
41 Za kulisami mody

42 Oliwki i oliwa
– kuchnia grecka









• Maroko

CENTRUM IDEA



Warszawa, Pl. Konstytucji 6
tel. 656 15 54,
faks 628 84 54
e-mail: idea.centrum@centertel.pl

Salony sprzedaży



WARSZAWA
ul. Pańska **57/61**, tel. 656 15 54, 0-501 101 101, 0-501 001 052, 0-90 200 768, faks 656 15 06;
Al. Niepodległości **24/30**, tel. 854 15 54, 853 34 10, 0-501 000 501, 0-501 000 505, 0-90 209 102, 0-90 200 034, faks 853 34 10
ul. Okrzei **34**, tel. 670 07 25, 670 16 50, 670 24 60, 670 23 88, 0-501 111 501, 0-501 000 502, 0-90 209 302, 0-90 272 999, faks 670 23 60

BYDGOSZCZ
ul. Gdańska **67**, tel. 321 12 12, 321 24 33, 0-90 600 600, faks 321 29 67.

GDAŃSK
ul. Tkacka **9/10**, tel. 301 00 21, 301 14 14, 301 63 14, faks 301 64 12, 301 51 13.

GDYNIA
ul. Świętojańska **87**, tel. 620 22 22, 0-90 50 60 70, faks 620 21 21.

LUBLIN
ul. Chopina **11**, tel. 534 55 30, 743 64 80, 743 63 72, 0-90 200 600, 0-501 200 600, faks tonowo 534 55 65.

ŁÓDŹ
ul. Piotrkowska **232**, tel. 0-90 209 020, 639 96 95 i tonowo: 10 lub 11 – salon, 20 – handlowcy, 60 lub 61 – serwis, 64 – faks.

KATOWICE
ul. Graniczna **29**, tel. 256 40 18, 256 40 34, 0-90 345 678, faks 256 15 49.

KRAKÓW
ul. Piłsudskiego **22**, tel. 421 65 76, 0-90 330 000, faks 421 64 88;
ul. Starowiślna **62**, tel. 422 29 59, 0-90 33 66 33, faks 422 26 83.

OLSZTYN
ul. Dąbrowszczaków **8/9**, tel. 535 05 04, 0-90 500 500, faks 534 97 53.

POZNAŃ
ul. Wierzbięcice **9**, tel. 835 88 88 i tonowo: 1 – faks, 0-90 654 321, faks 833 79 80.

RZESZÓW
ul. Kopernika **12**, tel. 8 500 600, 0-501 333 222, 0-90 333 222, faks 8 500 620.

SOSNOWIEC
ul. 3-go Maja **30**, tel. 292 50 44, 0-90 321 321, faks 292 50 33.

SZCZECIN
ul. Kaszubska **52**, tel. 488 40 61-64 i tonowo: 103 – salon, 115 – serwis, 114 – przedstawiciele handlowi, tel. 0-90 66 55 44
ul. Bolesława Krzywoustego **65**, tel. 433 04 49, 433 94 58, 433 94 86, 433 93 07 i tonowo: 101 – salon, 103 – sprzedawcy, 110 – faks, tel. 0-90 600 222.

TORUŃ
ul. Rynek Staromiejski **24**, tel. 621 10 90, 621 10 91, faks 621 10 92.
Al. Niepodległości **24/30**, tel. 853 34 10, 853 34 15, 0-501 000 501, 0-501 000 505, 0-90 209 102, 0-90 200 034, faks 853 34 20.

WROCŁAW
ul. Odrzańska **25**, tel. 344 71 66 i tonowo: 101 – salon, 202 – serwis, 121 – przedstawiciele handlowi, 111 – faks, 0-90 332 211;
ul. Piłsudskiego **104**, tel. 346 00 10 i tonowo: 101, 102, 103 – salon, 110 – faks, 0-90 33 22 33.

■ MINI INFORMATOR ■

Głosowo-faksowe serwisy informacyjne

Serwis informacji handlowej PTK Centertel o sieci Idea
501 234 234, 90 234 234
- telefony (*15)
- usługi dodane (*115)
- ceny i promocje (*120)
- roaming międzynarodowy (*125)
- usługa POP (*130)

Wirtualny Serwis Ekonomiczny PTK Centertel i firmy Prorexim
501 213 213, 90 213 213
(internet: **www.prorexim.com.pl**)
- kursy walutowe (*15)
- oprocentowanie depozytów bankowych (*110),
- oprocentowanie kredytów bankowych (*115)
- serwis giełdowy (*125)

Serwis internetowy: 501 70 70 70
Internet w sieciach NMT i Idea

Serwis informacyjny o SMS
501 277 277
- krótkie wiadomości SMS w sieci Idea (*110)
- wysyłanie SMS-ów (*120)
- odbieranie SMS-ów (*130)
- dlaczego warto czytać SMS-y (*140)
- serwisy informacyjne oparte o funkcje SMS (*150)
- pakiet serwisów PAP (*151)
- serwis „Kursy walut Pekao S.A." (*152)
- serwis „Lotto-SMS" (*153),
- wysyłanie SMS-ów do Internetu (*160)
- usługi Internet-SMS i Idea-Email (*170)
- opłaty (*180)

Horoskop Agnieszki
501 200 175, 90 200 175
Baran (*11)
Byk (*12),
Bliźnięta (*13)
Rak (*14)
Lew (*15)
Panna (*16)
Waga (*17),
Skorpion (*18)
Strzelec (*19)
Koziorożec (*110)
Wodnik (*111)
Ryby (*112)

Dostęp do Internetu
***888** lub **501 80 80 80**
w roamingu +48 501 80 80 80

turniej profit

Idea **dodatkowej** zabawy



kręgle • gry • imprezy

Atomic zaprasza:

Warszawa Galeria Mokotów, ul. Wołoska 12, tel. (22) 543 94 10
Promenada, ul. Ostrobramska 75c, tel. (22) 514 08 10

Kraków Zakopianka, ul. Zakopiańska 62, tel. (12) 290 86 10

Wrocław Korona, ul. B.Krzywoustego 125, tel. (71) 354 83 10

Zadzwoń i zarezerwuj tor!

1 marca rusza cykl imprez
TURNIEJ PROFIT

Uczestnicy, którzy zdobędą na kręglach największą liczbę punktów, przechodzą do Turnieju Wieczoru. Dla **2 najlepszych graczy** mamy wspaniałe nagrody - **kurtki POP**. Dodatkowo każdy Uczestnik programu Idea Profit otrzyma, przy zakupie jednej gry w kręgle, **kupon na drugą grę gratis!** Kupon ten można wykorzystać w Atomic w dowolnych godzinach od poniedziałku do czwartku. Turniej Profit będzie trwał od 1 marca do 31 maja, w każdy wtorek w godzinach 18.00 - 22.00.

UWAGA! WYSTARCZY TYLKO PRZYJŚĆ!
Pierwszych 20-stu Profitowców otrzyma nagrody specjalne od Atomic i Idei - t-shirt Profit!

program profit idea

dajemy Ci więcej

Telefony Programu: *300 (połączenie z tel. sieci Idea) lub +48 501 400 300, www.idea.pl

IDEA ciągle nowe pomysły



BUSINESSMAN MAGAZINE

Oferta nieosiągalna na rynku!

Idealna prenumerata

70% taniej

dla Uczestników programu **Idea Profit**

specjalna cena -

35,90 PLN*

Szczegółowe warunki prenumeraty - na następnej stronie

MARZEC 2001 • Nr 03 (120) Cena 9,95 zł (w tym 7% VAT)

BUSINESSMAN MAGAZINE

30 wpływowych ludzi biznesu

Interesy w Unii

Kto kupi polskie media

www.businessman.onet.pl

* prenumerata roczna, cena z VAT, oferta ważna do 30 kwietnia 2001 r.

Odcinek dla wpłacającego

zł 35 gr 90

Słownie złotych i groszy: trzydzieści pięć złotych dziewięćdziesiąt groszy

blankiet wpłat dla prenumeratorów prasy

Nazwisko i imię (nazwa firmy)

Adres — Ulica, nr domu i mieszkania

Kod pocztowy — Miejscowość

Zamawiam prenumeratę Businessman Magazine

począwszy od miesiąca ....

Nazwa i siedziba posiadacza rachunku:
Business Press Sp. z o.o. 02-017 Warszawa, Al. Jerozolimskie 123
BRE SA O/Warszawa 11401010-00-489733-PLNCURR03-46-BUS

datownik — podpis przyjmującego — opłata pocztowa

Odcinek dla poczty

zł 35 gr 90

Słownie złotych i groszy: trzydzieści pięć złotych dziewięćdziesiąt groszy

blankiet wpłat dla prenumeratorów prasy

Nazwisko i imię (nazwa firmy)

Adres — Ulica, nr domu i mieszkania

Kod pocztowy — Miejscowość

Zamawiam prenumeratę Businessman Magazine

począwszy od miesiąca ....

Nazwa i siedziba posiadacza rachunku:
Business Press Sp. z o.o. 02-017 Warszawa, Al. Jerozolimskie 123
BRE SA O/Warszawa 11401010-00-489733-PLNCURR03-46-BUS

datownik — podpis przyjmującego — opłata pocztowa

Odcinek dla banku

zł 35 gr 90

Słownie złotych i groszy: trzydzieści pięć złotych dziewięćdziesiąt groszy

blankiet wpłat dla prenumeratorów prasy

Nazwisko i imię (nazwa firmy)

Adres — Ulica, nr domu i mieszkania

Kod pocztowy — Miejscowość

Zamawiam prenumeratę Businessman Magazine

począwszy od miesiąca ....

Nazwa i siedziba posiadacza rachunku:
Business Press Sp. z o.o. 02-017 Warszawa, Al. Jerozolimskie 123
BRE SA O/Warszawa 11401010-00-489733-PLNCURR03-46-BUS

datownik — podpis przyjmującego — opłata pocztowa

Odcinek dla posiadacza rachunku

zł 35 gr 90

Słownie złotych i groszy: trzydzieści pięć złotych dziewięćdziesiąt groszy

blankiet wpłat dla prenumeratorów prasy

Nazwisko i imię (nazwa firmy)

Adres — Ulica, nr domu i mieszkania

Kod pocztowy — Miejscowość

Zamawiam prenumeratę Businessman Magazine

począwszy od miesiąca ....

Nazwa i siedziba posiadacza rachunku:
Business Press Sp. z o.o. 02-017 Warszawa, Al. Jerozolimskie 123
BRE SA O/Warszawa 11401010-00-489733-PLNCURR03-46-BUS

datownik — podpis przyjmującego — opłata pocztowa

❑ Oświadczam, że jestem płatnikiem VAT
i jestem uprawniony do otrzymywania faktur VAT.
Upoważniam Business Press Sp. z o.o.
do wystawiania faktury VAT bez podpisu odbiorcy.

numer NIP ....

imię i nazwisko osoby, na którą ma być wystawiona karta Klubu Businessmana

nazwa firmy ....

adres firmy ....

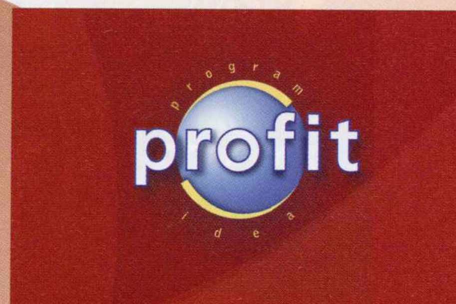
adres wysyłkowy ....

adres e-mail ....

telefon .... podpis ....

Wyrażam zgodę na umieszczenie moich danych w informatycznej bazie danych firmy Business Press Sp. z o.o. oraz na ich przetwarzanie dla potrzeb promocji i marketingu, zgodnie z treścią ustawy z dnia 29.08.1997 o ochronie danych osobowych (Dz.U. Nr 133 poz. 883). Podanie danych osobowych ma charakter dobrowolny i przysługuje prawo wglądu do tych danych, jak również możliwość ich poprawiania.

Tak ❑ Nie ❑ Podpis........................

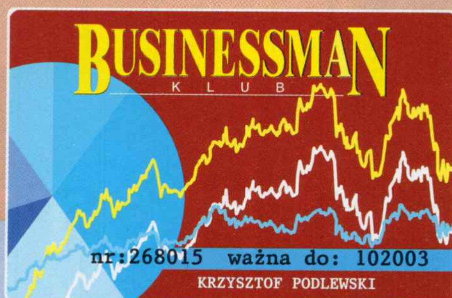


BUSINESSMAN
MAGAZINE

Aby zamówić prenumeratę, należy wysłać faksem (022/529 78 29):
- kopię wypełnionego przekazu pocztowego na 35,90 PLN
- kopię karty Idea Profit wraz z numerem karty
- adres, pod który ma być przesłana prenumerata

W razie wątpliwości prosimy o kontakt z działem prenumeraty Businessman Magazine
tel. 022/529 78 10, 529 78 20, 529 78 30,
e-mail: prenumerata@businessman.com.pl

Każda osoba zamawiająca prenumeratę może otrzymać jednocześnie kartę Klubu Businessmana uprawniającą do korzystania z wielu przywilejów oferowanych przez renomowane firmy, hotele i restauracje, starannie wyselekcjonowane przez nasz magazyn.



Dzięki karcie Klubu Businessmana stajecie się Państwo nie tylko członkami prestiżowego klubu, ale również otrzymujecie dostęp do limitowanych serii produktów i usług biznesowych

dajemy Ci więcej

Telefony Programu: *300 (połączenie z tel. sieci Idea) lub +48 501 400 300, www.idea.pl



08. 03. Dzień Kwiatów

bukiet za 1500 punktów



Dzień Kobiet to doskonała okazja do zdobycia dodatkowych **punktów w sercach pań**. Wydając na kwiaty punkty zebrane w programie Idea Profit, zdobędziesz z punktu sympatię obdarowanych. **Nie przegap tej szansy**! **Tych punktów nic nie zastąpi**! Wybierz w dniach **1 - 6 marca** na klawiaturze telefonu numer **400** i wyślij SMS-em dane osoby obdarowywanej: **imię i nazwisko, dokładny adres i kod pocztowy oraz datę dostawy.**



77 pln



99 pln

Dodatkowo, dzwoniąc pod nr telefonu **502 111 222** możesz zamówić dwa inne bukiety płatne gotówką po **77** i **99** zł.

program profit idea

Jeśli masz na koncie **1500 punktów**, otrzymasz potwierdzenie zamówienia w formie zwrotnego SMS.
POCZTA KWIATOWA - INTERFLORA. dostarczy Twoje kwiaty przez posłańca nawet w **najbardziej odległą część Polski!**



Zamieniasz punkty na kwiaty

- zamień kwiaty na dodatkowe punkty w sercach kobiet.

IDEA
ciągle nowe pomysły

KARTA KREDYTOWA VISA WBK IDEA Profit

MÓWISZ • KUPUJESZ ZYSKUJESZ

Dlaczego warto mieć Kartę Kredytową VISA WBK IDEA Profit:

- korzystasz z darmowego kredytu aż do 46 dni,
- za każde 10 złotych wydane kartą otrzymasz 1 punkt PROFIT,
- punkty wymieniasz na atrakcyjne nagrody oferowane w programie IDEA Profit,
- w każdej chwili sprawdzasz środki dostępne na swojej karcie przez Internet, telefon lub telefon komórkowy – **bezpłatny** pakiet WBK24,
- **bezpłatnie** dostajesz również:
  - 2 serwisy informacyjne do wyboru,
  - pocztę głosową GOLD w Twoim telefonie,
  - natychmiastowy dostęp do roamingu,
  - pakiet ubezpieczeń chroniący Ciebie i Twoje pieniądze,
- wypłacasz gotówkę w bankach i bankomatach na całym świecie.



UWAGA:

Jeśli jesteś zainteresowany Kartą Kredytową VISA WBK IDEA Profit, wyślij SMS z hasłem „WBK" pod numer: 5240, a w ciągu kilku dni konsultant z Wielkopolskiego Banku Kredytowego SA zadzwoni do Ciebie i odpowie na wszystkie Twoje pytania i wątpliwości.

DO 31 MARCA 2001 KARTA BEZPŁATNIE!

Płacisz mniej niż inni! Zbierasz punkty! Kredyt 0% do 46 dni!

WBK

Infolinia: 0800 240 240, http://www.wbk.pl

profit

IDEA

Telefony Programu: ***300** (połączenie z tel. sieci Idea) lub **+48 501 400 300**

www.idea.pl

WNIOSEK O WYDANIE KARTY KREDYTOWEJ VISA WBK IDEA Profit

Wskazówki dotyczące wypełnienia wniosku

Prosimy o wypełnienie wniosku drukowanymi literami.

Prosimy o wypełnienie we wniosku odpowiednich zielonych pól – jest to niezbędne w celu rozpatrzenia wniosku.

Wniosek wypełniony nieczytelnie nie będzie rozpatrzony. W przypadku pytań z wariantami prosimy o wpisanie „X" w odpowiedniej rubryce.

Prosimy o podpisanie *Wniosku o wydanie Karty Kredytowej VISA WBK IDEA Profit* oraz o czytelne podpisanie *Umowy o udzielenie kredytu* (w tym prosimy o czytelny podpis współmałżonka pod *Informacją o współmałżonku* oraz *Umową o udzielenie kredytu*) w miejscach oznaczonych.

Karta Kredytowa VISA WBK IDEA Profit może być wydana osobie, której miesięczny dochód NETTO przekracza 1 500 zł. Wypełniony i podpisany wniosek wraz z podpisaną *Umową o udzielenie kredytu* oraz *Formularzem zgłoszeniowym do programu IDEA Profit* (dla osób, które nie są jeszcze Uczestnikami Programu) należy wysłać do **Centrum Kart WBK SA, skr. poczt. 76, 60-988 Poznań** lub złożyć w oddziale Banku. *Kartę Kredytową VISA WBK IDEA Profit* będą mogli Państwo odebrać w oddziale WBK SA, którego adres prześlemy Państwu wraz z pismem informującym o zaakceptowaniu wniosku. Jeżeli wyrażą Państwo chęć otrzymania *Karty Kredytowej VISA WBK IDEA Profit* pocztą kurierską za dodatkową opłatą w wysokości 25 zł, prosimy o wpisanie znaku „X" w rubryce [ ].

CZY JEST PAN/I UCZESTNIKIEM PROGRAMU IDEA Profit?

[ ] TAK [ ] NIE

JEŻELI TAK, PROSIMY O PODANIE NUMERU KARTY Profit I ZAZNACZENIE RODZAJU KARTY W PROGRAMIE

[ ] YELLOW [ ] SILVER [ ] GOLD NR

Prosimy OBOWIĄZKOWO podać numer telefonu komórkowego w sieci IDEA/Centertel biorący udział w programie IDEA Profit (dla danego numeru karty Profit):

5 0

9 0

WNIOSEK

Proszę o wydanie *Karty Kredytowej VISA WBK IDEA Profit*

WNIOSKOWANA KWOTA LIMITU KREDYTOWEGO

INFORMACJE O WNIOSKODAWCY

WYPEŁNIA WNIOSKODAWCA

PAN [ ] PANI [ ]

TYTUŁ (naukowy/zwyczajowy) *(jeśli ma być używany w korespondencji)*

IMIĘ / IMIONA

NAZWISKO

IMIĘ I NAZWISKO DO UMIESZCZENIA NA KARCIE (MAKS. 19 ZNAKÓW)

HASŁO UŻYWANE DO POTWIERDZENIA TOŻSAMOŚCI KLIENTA PRZEZ BANK (MAKS. 25 ZNAKÓW)

DATA URODZENIA (DZIEŃ / MIESIĄC / ROK) MIEJSCE URODZENIA

SERIA I NUMER DOWODU OSOBISTEGO WYDANY PRZEZ

SERIA I NUMER PASZPORTU NR EWIDENCYJNY (PESEL)

OBYWATELSTWO

Stan cywilny:

[ ] PANNA / KAWALER [ ] MĘŻATKA / ŻONATY [ ] WDOWA / WDOWIEC [ ] ROZWIEDZIONA / ROZWIEDZIONY

Adres zameldowania (stały):

ULICA / WIEŚ / NR DOMU / NR MIESZKANIA

KOD MIASTO / POCZTA

TELEFON (z numerem kierunkowym)

Jeżeli okres zameldowania pod stałym adresem jest krótszy niż 2 lata, prosimy o podanie poprzedniego adresu:

ULICA / WIEŚ / NR MIESZKANIA

KOD MIASTO / POCZTA

Adres zamieszkania (jeśli inny niż zameldowania)

ULICA/WIEŚ/NR DOMU/NR MIESZKANIA

KOD MIASTO / POCZTA

TELEFON (z numerem kierunkowym)

Proszę wysyłać korespondencję:

[ ] NA STAŁY ADRES ZAMELDOWANIA [ ] NA ADRES ZAMIESZKANIA [ ] NA ADRES MIEJSCA PRACY

[ ] DO PLACÓWKI WBK SA PROSZĘ PODAĆ NAZWĘ PLACÓWKI

INFORMACJE O ZATRUDNIENIU WNIOSKODAWCY

WYPEŁNIA WNIOSKODAWCA

Pracodawca (pełna nazwa firmy):

Adres firmy:

ULICA / WIEŚ / NR DOMU / NR MIESZKANIA

KOD MIASTO / POCZTA

TELEFON (z numerem kierunkowym) FAKS (z numerem kierunkowym)

Charakter zatrudnienia – umowa o pracę na:

[ ] OKRES PRÓBNY [ ] CZAS OKREŚLONY [ ] CZAS NIEOKREŚLONY

Wykształcenie:

[ ] PODSTAWOWE [ ] ZAWODOWE [ ] ŚREDNIE [ ] WYŻSZE

[ ] POLICEALNE [ ] INNE (proszę podać jakie)

Wykonywany zawód:

[ ] PRAWNIK [ ] EKONOMISTA [ ] LEKARZ [ ] INŻYNIER

[ ] WŁAŚCICIEL FIRMY [ ] URZĘDNIK [ ] ROBOTNIK [ ] RENCISTA

[ ] EMERYT [ ] STUDENT [ ] BRAK ZATRUDNIENIA [ ] INNY (proszę podać jaki)

Zajmowane stanowisko:

Rodzaj otrzymywanego dochodu:

[ ] PENSJA [ ] RENTA [ ] EMERYTURA [ ] STYPENDIUM

[ ] DOCHÓD Z TYTUŁU PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI [ ] NA UTRZYMANIU [ ] INNY (proszę podać jaki)

Okres aktualnego zatrudnienia / działalności:

LATA MIESIĄCE

Częstotliwość otrzymywanego dochodu:

[ ] TYGODNIOWO [ ] MIESIĘCZNIE [ ] ROCZNIE [ ] Z INNĄ CZĘSTOTLIWOŚCIĄ (proszę podać jaką)

INFORMACJE O SYTUACJI FINANSOWEJ WNIOSKODAWCY

WYPEŁNIA WNIOSKODAWCA

Dochód (miesięczny dochód po opodatkowaniu – netto – ze stosunku pracy / / z działalności gospodarczej) ZŁ

Sposób otrzymywania wynagrodzenia:

[ ] GOTÓWKA [ ] CZEK [ ] PRZELEW BANKOWY NA RACHUNEK [ ] INNY

Inne źródła dochodu (średnia kwota w skali miesiąca):

JAKIE KWOTA ZŁ

Rodzaj posiadanych rachunków bankowych:

[ ] INWESTYCYJNY [ ] A VISTA W WALUTACH OBCYCH [ ] TERMINOWY W ZŁOTYCH/ /LOKATY TERMINOWE W ZŁOTYCH

[ ] TERMINOWY W WALUTACH OBCYCH / / LOKATY TERMINOWE W WALUTACH OBCYCH [ ] ROR (W ZŁOTYCH)

Numer Konta Osobistego (nazwa banku, nazwa oddziału, data otwarcia konta)*:

* dotyczy również WBK SA

W przypadku posiadania Konta Osobistego w WBK SA proszę określić:

OKRES POSIADANIA TEGO KONTA LAT MIESIĘCY

Jeśli okres ten jest krótszy niż 1 miesiąc, proszę określić, czy jest to:

NOWE KONTO [ ] TAK [ ] NIE

KONTO PRZENIESIONE DO WBK SA Z INNEGO BANKU [ ] TAK [ ] NIE

Posiadane karty płatnicze:

[ ] VISA [ ] EUROCARD / MASTERCARD [ ] DINERS CLUB [ ] AMERICAN EXPRESS

[ ] POLCARD [ ] KARTA KREDYTOWA WBK SA VISA CLASSIC [ ] KARTA KREDYTOWA WBK SA VISA GOLD

[ ] INNE (proszę podać jakie)

Zobowiązania finansowe:

Całkowita wartość zobowiązań finansowych (kredyty, pożyczki, limity kredytowe w koncie, wszystkie zobowiązania poręczone i inne):

ZŁ

Miesięczna rata obciążeń finansowych (w tym alimenty): ZŁ

Ilość osób w gospodarstwie domowym: ŁĄCZNIE Z WNIOSKODAWCĄ

INFORMACJE O SYTUACJI MAJĄTKOWEJ WNIOSKODAWCY

WYPEŁNIA WNIOSKODAWCA

Posiadany majątek: NIERUCHOMOŚCI (wartość w złotych) INNY (jaki? wartość w złotych)

Typ zajmowanego lokalu:

[ ] DOM [ ] MIESZKANIE

Prawo do zajmowanego lokalu:

[ ] WŁASNOŚĆ/WSPÓŁWŁASNOŚĆ [ ] SPÓŁDZIELCZE LOKATORSKIE [ ] WYNAJMOWANE [ ] SPÓŁDZIELCZE WŁASNOŚCIOWE

[ ] WŁASNOŚĆ CZŁONKA RODZINY [ ] WYNAJMOWANY TYLKO POKÓJ [ ] INNE

Stosunki majątkowe między małżonkami:

[ ] WSPÓLNOTA USTAWOWA [ ] ROZDZIELNOŚĆ MAJĄTKOWA

INFORMACJE O WSPÓŁMAŁŻONKU

WYPEŁNIA WNIOSKODAWCA W PRZYPADKU POSIADANIA ZE WSPÓŁMAŁŻONKIEM WSPÓLNOTY MAJĄTKOWEJ

Jeżeli jest Pan/Pani żonaty/zamężna, prosimy o podanie informacji dotyczących współmałżonka:

IMIĘ/IMIONA

NAZWISKO

DATA URODZENIA (DZIEŃ / MIESIĄC / ROK)

Wykonywany zawód:

[ ] PRAWNIK [ ] EKONOMISTA [ ] LEKARZ [ ] INŻYNIER

[ ] WŁAŚCICIEL FIRMY [ ] URZĘDNIK [ ] ROBOTNIK [ ] RENCISTA

[ ] EMERYT [ ] STUDENT [ ] BRAK ZATRUDNIENIA [ ] INNY (proszę podać jaki)

Zajmowane stanowisko:

Dochód (miesięczny dochód po opodatkowaniu – netto – ze stosunku pracy/ z działalności gospodarczej) ZŁ

Miejsce pracy (pełna nazwa firmy):

Telefon kontaktowy: TELEFON DO DOMU (z numerem kierunkowym) TELEFON DO FIRMY (z numerem kierunkowym)

Oświadczam, że zostałem/łam poinformowany/a o prawie do wglądu do moich danych i prawie do ich poprawiania oraz że dane te będą wykorzystane do realizacji niniejszego wniosku

MIEJSCOWOŚĆ / DATA CZYTELNY PODPIS WSPÓŁMAŁŻONKA

OŚWIADCZENIE WNIOSKODAWCY

WYPEŁNIA WNIOSKODAWCA

Świadomy/a odpowiedzialności karnej z art. 297 kodeksu karnego z dnia 6.06.1997 roku (DzU nr 88, poz. 553 i nr 128, poz. 840 z późn. zmianami) oświadczam, że podane przeze mnie w niniejszym wniosku informacje są prawdziwe i kompletne. Upoważniam WBK SA do sprawdzania wiarygodności informacji zawartych w niniejszym wniosku oraz wyrażam zgodę na wykorzystanie ich do celów statystycznych. Przyjmuję do wiadomości i w pełni akceptuję postanowienia *Regulaminu wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit* oraz zobowiązuję się do ich przestrzegania.

Wyrażam zgodę na wykorzystanie moich danych do prowadzenia działalności marketingowej na rzecz spółek zależnych od Banku oraz Otwartego Funduszu Emerytalnego, którego akcjonariuszem jest Bank, jak również na udostępnienie tych danych spółkom zależnym od Banku oraz Otwartemu Funduszowi Emerytalnemu, którego akcjonariuszem jest Bank.

WNIOSKODAWCA [ ] TAK [ ] NIE

Oświadczam, że zostałem/am poinformowany/a o prawie wglądu do danych i prawie ich poprawiania oraz że dane te będą wykorzystane przez Bank do celów marketingu produktów Banku.
Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe będą przetwarzane w Biurze Informacji Kredytowej SA z siedzibą w Warszawie, przez PTK Centertel oraz przekazywane AIG Polska Towarzystwo Ubezpieczeń SA w momencie realizacji umowy ubezpieczenia.
Ewentualny krąg odbiorców tych danych określają obowiązujące przepisy ustawy Prawo bankowe.
Oświadczam, że zobowiązuję się – w przypadku dokonywania kartą wydaną mi przez WBK SA transakcji podlegających Prawu dewizowemu – do dokonywania transakcji tylko i wyłącznie w zakresie obrotu dewizowego bieżącego oraz kapitałowego, niewymagającego zezwolenia dewizowego.
Przyjmuję do wiadomości, że naruszenie ww. zasad oraz innych postanowień *Regulaminu wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit* stanowi podstawę dla WBK SA do zastrzeżenia karty.

MIEJSCOWOŚĆ / DATA | PODPIS WNIOSKODAWCY

DODATKOWE WYMAGANIA
(DLA OSÓB NIEPOSIADAJĄCYCH KONTA OSOBISTEGO W WBK SA)

W przypadku nieposiadania Konta Osobistego w placówce WBK SA prosimy o dołączenie do wniosku dodatkowych dokumentów, które pozwolą rozpatrzyć wniosek i przyznać najkorzystniejszy limit kredytowy:

- zaświadczenie z zakładu pracy o wysokości zarobków za okres ostatnich trzech miesięcy oraz informacje o zatrudnieniu na czas określony lub nieokreślony bądź zaświadczenie o wysokości dochodu uzyskanego z prowadzonej działalności w roku ubiegłym lub kserokopia renty/emerytury oraz ostatni odcinek renty /emerytury,
- kserokopia dowodu osobistego zawierająca serię i numer dowodu osobistego (strona 1), zdjęcie i dane osobowe (strony 2 i 3) oraz adres stałego zameldowania (ew. adres czasowy),
- poświadczony podpisami osób działających w imieniu Banku wydruk historii rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego prowadzonego w innym banku (jeżeli Pan/i taki rachunek posiada) za okres ostatnich 6 miesięcy.

ADNOTACJE JEDNOSTKI ORGANIZACYJNEJ WBK SA
WYPEŁNIA PLACÓWKA WBK SA PRZYJMUJĄCA WNIOSEK

Wniosek przyjęto:

DATA (DZIEŃ / MIESIĄC / ROK) w: NAZWA PLACÓWKI WBK SA

Klient posiada w tutejszej placówce Konto Osobiste / a vista o numerze:

Wariant Konta Osobistego: | Proponowana kwota limitu kredytowego:

Uzasadnienie propozycji wysokości limitu kredytowego:

NAZWA PLACÓWKI WBK SA

MIEJSCOWOŚĆ / DATA | STEMPEL FIRMOWY I PODPISY OSÓB DZIAŁAJĄCYCH W IMIENIU WBK SA

UMOWA O UDZIELENIE KREDYTU NR

W dniu ______ w Poznaniu

pomiędzy: Wielkopolskim Bankiem Kredytowym SA Centrum Kart z siedzibą przy ul. Strzeleckiej 49, 61-846 Poznań reprezentowanym przez:

1.

2.

zwanym dalej **Bankiem**, a

IMIĘ I NAZWISKO POSIADACZA KONTA KARTY KREDYTOWEJ

zwanym dalej **Kredytobiorcą**, zamieszkałym w:

ADRES ZAMELDOWANIA

legitymującym się dowodem osobistym/paszportem o numerze:

SERIA I NUMER | WYDANY PRZEZ

NR EWIDENCYJNY (PESEL)

została zawarta umowa następującej treści:

1. Bank udziela Kredytobiorcy na jego wniosek kredytu w kwocie:

   ______ ZŁ

   SŁOWNIE ZŁ

   którego wykorzystanie jest możliwe przez dokonywanie transakcji bezgotówkowych i gotówkowych przy użyciu *Karty Kredytowej VISA WBK IDEA Profit*, na zasadach ustalonych w niniejszej umowie oraz *Regulaminie wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit*, a także zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa, w szczególności z przepisami Prawa bankowego i Prawa dewizowego.
2. Z dniem otrzymania przez Kredytobiorcę karty kredytowej kredyt zostaje postawiony do jego dyspozycji przez przyznanie przez Bank limitu kredytowego do konta karty kredytowej Kredytobiorcy.
3. Kredyt zostanie udzielony na następujących warunkach:
   - kredyt może być wykorzystywany wyłącznie przy użyciu karty kredytowej,
   - kredyt udzielany jest na okres odpowiadający ważności karty,
   - od wykorzystanej kwoty limitu kredytowego Bank pobiera odsetki według odpowiednich, zmiennych stóp procentowych,
   - w dniu zawarcia umowy oprocentowanie udzielonego kredytu wynosi ______ % miesięcznie,
   - Bank, dokonując zmiany oprocentowania limitu kredytowego, kierować się będzie zmianami rentowności jednego z następujących instrumentów finansowych rynku pieniężnego i kapitałowego:
     – stopy oprocentowania kredytu redyskontowego NBP,
     – stopy oprocentowania kredytu lombardowego NBP,
     – sposobu naliczania rezerwy obowiązkowej banków,
     – rentowności bonów skarbowych emitowanych przez Ministra Finansów,
     – rentowności bonów pieniężnych emitowanych przez NBP,
     – zmiany oprocentowania na rynku międzybankowym wg notowań Reutera (strona WIBOR),
   - zabezpieczeniem kredytu są uzyskiwane przez Kredytobiorcę dochody,
   - Bank zastrzega sobie prawo do żądania dodatkowych zabezpieczeń spłaty kredytu.
4. Kredytobiorca zobowiązuje się do dokonywania każdego miesiąca spłaty minimalnej kwoty do zapłaty określonej w *Zestawieniu transakcji*.
5. Minimalna kwota do zapłaty, należne odsetki oraz termin ich płatności, a także numer rachunku karty kredytowej wskazane są na każdym miesięcznym *Zestawieniu transakcji*.
6. Za datę wpłaty na konto karty kredytowej Kredytobiorcy uznaje się datę wpływu środków do Centrum Kart WBK SA.
7. Bank może – z zachowaniem 30-dniowego terminu – wypowiedzieć niniejszą umowę i zażądać niezwłocznej spłaty całości zadłużenia Kredytobiorcy wobec Banku w przypadku:
   - naruszenia warunków niniejszej umowy, *Regulaminu wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit*,
   - ujawnienia niezgodności ze stanem faktycznym przekazanych Bankowi dokumentów i danych personalnych,
   - zagrożenia terminowej spłaty udzielonego kredytu,
   - zaistnienia okoliczności, które w opinii Banku negatywnie wpływają na zdolność Kredytobiorcy do spłaty należności.
8. Kredytobiorca może wypowiedzieć umowę kredytową w formie pisemnej, pod warunkiem że zwróci Bankowi kartę kredytową wydaną na podstawie niniejszej umowy oraz ureguluje powstałe wobec Banku w związku z używaniem karty zadłużenie obejmujące kwotę wykorzystanego kredytu, związane z nim odsetki, a także wszelkie opłaty i prowizje należne Bankowi.
9. Na podstawie art. 97 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe Kredytobiorca oświadcza, iż poddaje się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do wysokości kwoty udzielonego na podstawie niniejszej umowy kredytu wraz z należnymi odsetkami umownymi, opłatami i prowizjami, odsetkami od zadłużenia przeterminowanego, kosztami dochodzenia roszczeń Banku oraz innymi kosztami wynikającymi z niniejszej umowy, jednak maksymalnie do kwoty:

   ______ ZŁ

   SŁOWNIE ZŁ

   Bankowy tytuł egzekucyjny może być wystawiony przez Bank na podstawie niniejszego oświadczenia do dnia przedawnienia roszczeń z tytułu udzielenia niniejszego kredytu (w tym – przedłużenia zgodnie z wolą Kredytobiorcy okresu kredytowania) – nie później jednak niż do dnia 31.12.2010 roku.
10. Kredytobiorca upoważnia Bank do określenia wysokości przyznanego limitu kredytowego oraz wysokości kwoty, do której w myśl pkt 9 Bank ma prawo wystawić bankowy tytuł egzekucyjny, obliczonej w sposób określony w pkt 9, a także do określenia terminu, do którego Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny. Sporządzony przez Bank dokument określający wysokość ww. kwot stanowi integralną część niniejszej umowy.
11. Bank dopuszcza w ramach funkcjonowania niniejszej umowy do zmiany wysokości limitu kredytowego.
12. Złożenie *Wniosku o zmianę limitu kredytowego* i przyznanie limitu kredytowego o zmienionej wysokości przez Bank stanowi aneks do niniejszej umowy.
13. Każdorazowa zmiana limitu kredytowego wpływa odpowiednio na wysokość kwoty obliczonej w sposób określony w pkt 9. Każdorazowe przedłużenie okresu obowiązywania niniejszej umowy wpływa na bieg terminu, do którego Bank ma prawo wystawić bankowy tytuł egzekucyjny, i może spowodować konieczność złożenia w Banku przez Kredytobiorcę nowego, określonego w pkt 9 niniejszej umowy, oświadczenia o poddaniu się egzekucji w tym trybie, zgodnego z wzorem obowiązującym w Banku.
14. O każdej zmianie oprocentowania Bank powiadomi Kredytobiorcę w formie ogłoszeń powszechnie dostępnych w jednostkach operacyjnych Banku oraz przesyłanych indywidualnie Kredytobiorcy z *Zestawieniem transakcji*.
15. Naliczanie odsetek odbywa się w oparciu o zasadę wyrażoną w postaci ilorazu 365/360 (lub 366/360 w roku przestępnym), co oznacza przyjęcie faktycznej ilości dni w okresie obrachunkowym w stosunku do 360 dni w roku obrachunkowym.
16. Użycie wydanej Kredytobiorcy przez Bank karty kredytowej oznacza akceptację przyznanej Kredytobiorcy lub zmienionej przez Bank wysokości limitu kredytowego.
17. Zablokowanie karty nie wpływa na sposób naliczania odsetek, tzn. odsetki od dokonanych transakcji naliczane są w sposób określony w niniejszej umowie oraz w *Regulaminie wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit*.
18. W przypadku zastrzeżenia karty przez Bank Kredytobiorca zobowiązany jest do niezwłocznego uregulowania zadłużenia wynikającego z niniejszej umowy. Zastrzeżenie karty przez Kredytobiorcę i niezłożenie wniosku o wznowienie karty również zobowiązuje Kredytobiorcę do niezwłocznej spłaty zadłużenia wynikającego z niniejszej umowy.
19. Ostateczna spłata udzielonego kredytu powinna nastąpić w ciągu 30 dni od ostatniego dnia upływu okresu ważności karty w przypadku, gdy karta nie zostanie wznowiona na kolejny okres. W przypadku wydania kolejnej karty wznowionej termin ostatecznej spłaty kredytu jest przedłużony odpowiednio z uwzględnieniem okresu ważności karty wznawianej.
20. Od niespłaconej kwoty kredytu w terminie jej wymagalności określonym w pkt 19 niniejszej umowy naliczane będą odsetki od należności przeterminowanych w wysokości 1,5-krotności wysokości oprocentowania kredytu, o którym mowa w pkt 3 niniejszej umowy, obowiązującego w dniu powstania zaległości.
21. Kredytobiorca wyraża zgodę na włączenie do treści niniejszej umowy *Regulaminu wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit*, stanowiącego załącznik do niniejszej umowy.
22. Kredytobiorca oświadcza, iż otrzymał *Regulamin wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit* wraz z *Taryfą opłat i prowizji* CK WBK SA oraz że zapoznał się z jego zapisami i akceptuje jego treść.
23. Umowa zostaje zawarta z chwilą otrzymania przez Kredytobiorcę drugiego jej egzemplarza podpisanego i uzupełnionego przez Bank.
24. W sprawach nieuregulowanych postanowieniami niniejszej umowy zastosowania mają uregulowania: *Regulaminu wydawania i używania Kart Kredytowych VISA WBK IDEA Profit* oraz powszechnie obowiązujące przepisy prawa, a w szczególności: Kodeksu cywilnego, Prawa bankowego i Prawa dewizowego.
25. Umowa została zawarta w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach.
26. Drugi egzemplarz niniejszej umowy podpisany i uzupełniony przez Bank zgodnie z pkt 9 umowy zostanie przesłany na adres podany przez Kredytobiorcę.

PIECZĘĆ I PODPISY BANKU | CZYTELNY PODPIS KREDYTOBIORCY

Wyrażam zgodę na zaciągnięcie przez mojego współmałżonka kredytu w wysokości i na zasadach określonych w niniejszej umowie.

NAZWA PLACÓWKI WBK SA

DATA (DZIEŃ / MIESIĄC / ROK) | CZYTELNY PODPIS WSPÓŁMAŁŻONKA

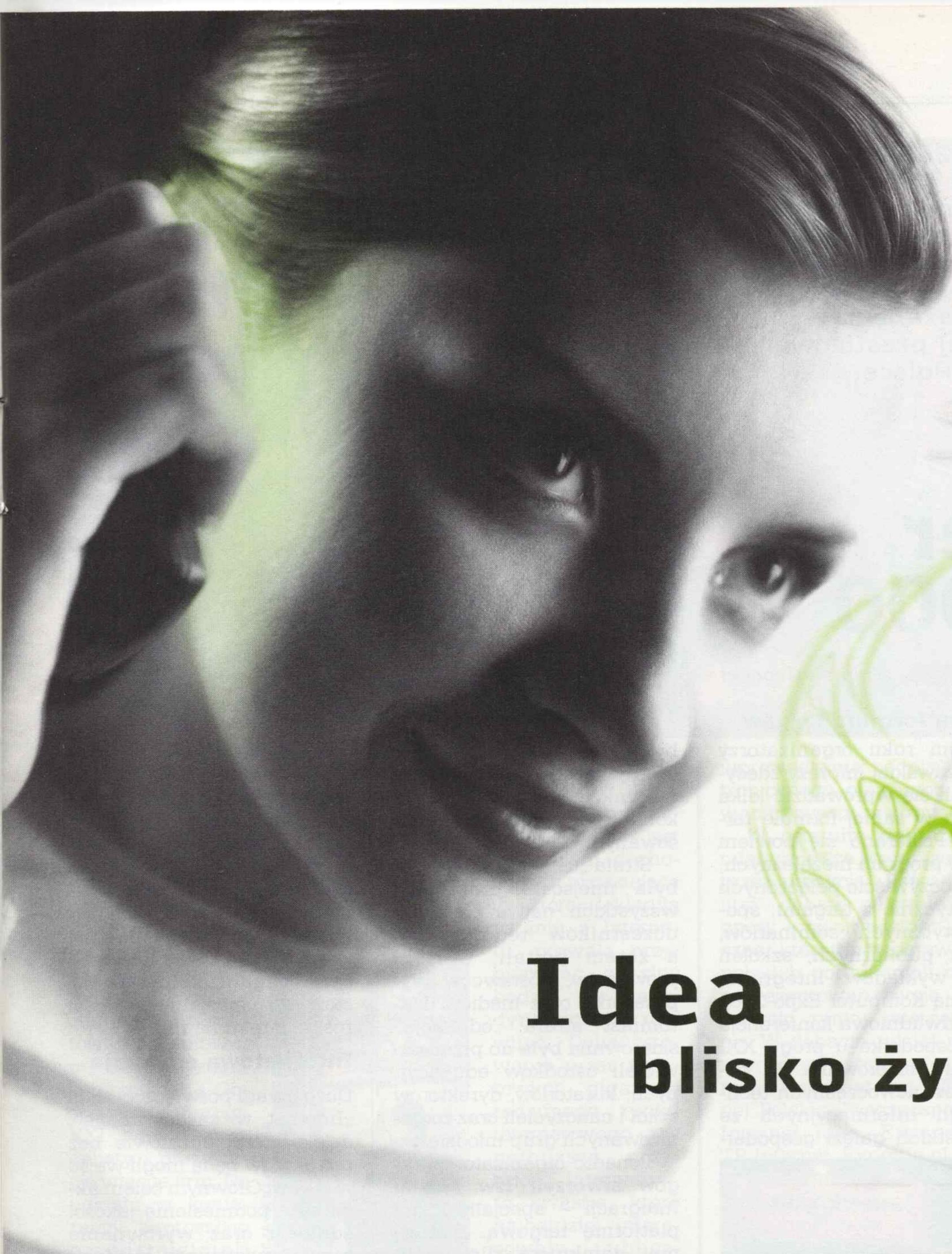
27. DODATKOWE OŚWIADCZENIA STRON
Bank informuje Kredytobiorcę o prawie do odstąpienia od niniejszej umowy w terminie 10 dni od daty jej zawarcia w drodze doręczenia Bankowi pisemnego oświadczenia stanowiącego załącznik do niniejszej umowy.
Oświadczam, że zostałam/em poinformowana/y przez Bank przed zawarciem niniejszej umowy o prawie do odstąpienia od tej umowy oraz że jednocześnie otrzymałam/em wzór oświadczenia o odstąpieniu.

POZNAŃ,
MIEJSCOWOŚĆ ZAWARCIA UMOWY / DATA | IMIĘ I NAZWISKO KREDYTOBIORCY

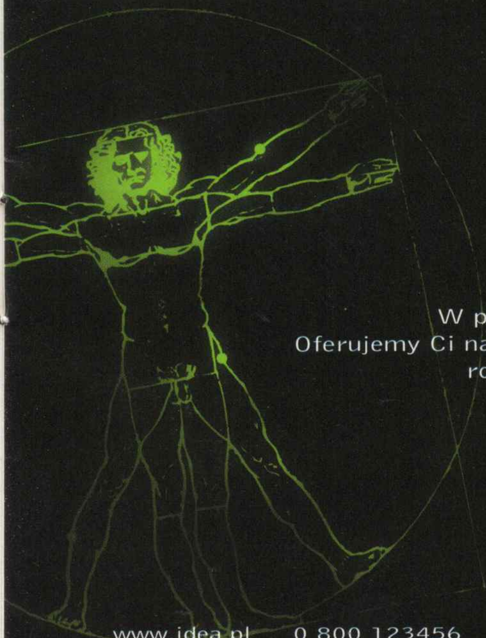
PODPIS KREDYTOBIORCY

Załącznik do *Umowy o udzielenie kredytu* nr .... OŚWIADCZENIE O ODSTĄPIENIU OD UMOWY
Wielkopolski Bank Kredytowy SA Centrum Kart z siedzibą przy ul. Strzeleckiej 49, 61-846 Poznań.
Ja .... zamieszkała/y w .... niżej podpisana/y oświadczam niniejszym, że odstępuję od *Umowy o udzielenie kredytu* nr .... zawartej w dniu .... w Poznaniu między mną a Wielkopolskim Bankiem Kredytowym SA Centrum Kart z siedzibą przy ulicy Strzeleckiej 49, 61-846 Poznań.

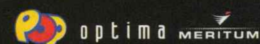
miejsce i data podpisania oświadczenia Kredytobiorcy | imię i nazwisko


Idea
blisko życia




W poszukiwaniu nowych dróg nigdy nie zapominamy o Tobie.
Oferujemy Ci najnowsze osiągnięcia w postaci prostych i funkcjonalnych rozwiązań. Po to, żebyś mógł z nich korzystać na co dzień.
Szanujemy Twoją niezależność.
www.idea.pl 0 800 123456


IDEA
Ciągle nowe pomysły


optima
MERITUM

W dniach 23-26 stycznia 2001 r. odbyły się w warszawskim Pałacu Kultury i Nauki XVI Międzynarodowe Targi Komputer Expo 2001. Ze względu na długą historię, dużą liczbę wystawców i popularność wśród zwiedzających targi te uważane są powszechnie za najbardziej prestiżową imprezę informatyczną w Polsce.



P. BODZON

Komputer EXPO 2000

DANIEL OPOLSKI

O ich randze świadczy na przykład fakt, że honorowy patronat nad Komputer Expo sprawowali w tym roku: Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej, Minister Gospodarki, Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji, Minister Edukacji Narodowej, Minister Nauki – Przewodniczący Komitetu Badań Naukowych, Przewodnicząca Sejmowej Komisji Edukacji, Nauki i Młodzieży oraz Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji. Wystawcy, którzy prezentowali się na targach, to głównie dostawcy Internetu, twórcy internetowych portali, firmy oferujące sprzęt informatyczny, organizacje wspierające rozwój nowych segmentów gospodarki oraz firmy oferujące systemy zarządzania przez Internet. Rosnące koszty uczestnictwa, małe skonkretyzowanie profilu, a także zbyt duża częstotliwość podobnych imprez organizowanych w całym kraju spowodowały, że ostatnio wyraźnie spadło zainteresowanie targami w Polsce. Nie bez znaczenia jest również dynamiczny rozwój nowych form bezpośredniego komunikowania się z potencjalnym, często starannie wyselekcjonowanym odbiorcą, poprzez: telemarketing, pocztę, Internet, itd. Choć skracają one drogę pomiędzy dostawcą a klientem, jednak nigdy nie zastąpią bezpośredniego, interpersonalnego kontaktu.

Nowa formuła targów

W tym roku organizatorzy warszawskiej imprezy zdecydowali się wprowadzić kilka zmian w samej formule targów. Postarano się bowiem o cały program niezależnych, choć oczywiście połączonych tematycznie z targami, specjalistycznych seminariów, debat publicznych, szkoleń oraz wykładów. Integralną częścią Komputer Expo 2001 była dwudniowa konferencja „e-Gospodarka u progu XXI wieku", skierowana do odbiorców nowoczesnych technologii informacyjnych ze wszystkich gałęzi gospodarki.



AGENCJA REKLAMY SA

Zrealizowano także, zapowiadany wcześniej, pomysł usystematyzowania tematycznego oferty targowej. Organizacja Dnia Administracji przygotowała specjalistyczne seminaria adresowane do urzędniczej kadry menedżerskiej, natomiast organizacja Dnia Edukacji wystąpiła z konferencją „Szkoła w wirtualnym świecie. Interklasa 2001". Dzięki wyodrębnieniu stref tematycznych można było nie tylko przybliżyć ofertę targową odbiorcom, ale także skierować ją do konkretnych grup zainteresowanych.

Strefa „usługi internetowe" była miejscem prezentacji wszystkich najważniejszych uczestników tego rynku, a zatem portali, wortali, providerów, dostawców wyposażenia oraz mediów. Natomiast strefa „edukacja" skierowana była do przedstawicieli ośrodków edukacyjnych, kuratoriów, dyrektorów szkół i nauczycieli oraz zorganizowanych grup młodzieży.

Ponadto organizatorzy targów stworzyli tzw. Forum Integracji – specjalistyczną platformę targową. Platforma, zamknięta dla ogółu zwiedzających, powstała z myślą o wybranych odbiorcach. Firmy, które przygotowały specyficzną ofertę miały możliwość zaprezentowania jej ściśle określonej publiczności. Komputer Expo 2001, w przeciwieństwie od innych imprez teleinformatycznych, można było więc określić mianem targów profilowanych. Organizatorzy i wystawcy wyraźnie skoncentrowali się na określonej grupie zwiedzających, dla których przeznaczono ponad 75% czasu i dopiero po godzinie 15. targi otwierały drzwi przed szeroką publicznością.

Kolejną innowacją był nowy, elektroniczny system rejestracji zwiedzających. Personalizowane karty magnetyczne były zarówno kartami wstępu, jak i elektronicznymi wizytówkami osób odwiedzających wystawę. Targi okazały się doskonałym miejscem spotkań potencjalnych partnerów w interesach oraz zawierania kontaktów handlowych. Grupa wybieranych przez organizatorów i wystawców specjalnych gości rośnie z roku na rok.

Internetowa edukacja

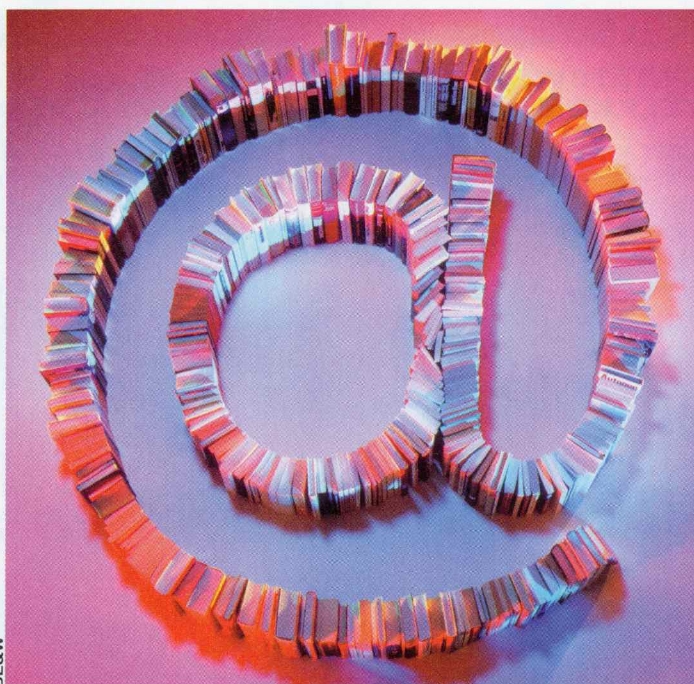
Dużo uwagi poświęcono akcji „Internet w każdej szkole", dzięki której uczniowie bez problemów będą mogli wejść w XXI w. Głównym celem akcji było podniesienie jakości edukacji oraz wyrównanie szans oświatowych młodzieży z różnych regionów kraju. Strefa „edukacja" skupiała ekspozycje firm informatycznych oferujących szkolenia i programy edukacyjne, wystawę i prezentację modelowo wyposażonej klasy 2001. Odbyła się również konferencja „Interklasa 2001" obejmująca szkolenia dla nauczycieli, a także pokazy i prezentacje dla dzieci i młodzieży. Ponadto na targach przedstawiono projekty organizowane pod patronatem i we współpracy z Ministerstwem Edukacji Narodowej oraz Sejmową Komisją Edukacji, Nauki i Młodzieży.

W strefie „edukacja" odbyła się również prezentacja prezydenckiej inicjatywy „Internet w szkołach – Projekt

Prezydenta RP". Przedsięwzięcie to ma mieć ogólnopolski zasięg i polega na finansowaniu ze środków pozabudżetowych wyposażenia placówek oświatowych w kompletne pracownie internetowe. Działalność Projektu Prezydenckiego nie ogranicza się jednak tylko do szkół gimnazjalnych. Dotyczy również pośredniczenia w przekazywaniu, pozyskiwanego z różnych przedsiębiorstw i instytucji, sprzętu komputerowego szkołom podstawowym, placówkom dla dzieci niepełnosprawnych, domom dziecka i innym instytucjom tego typu.

Konferencje i debaty

Strefa „usługi internetowe" organizowana wspólnie z tygodnikiem „Wprost-Intermedia" była największą prezentacją firm internetowych dostarczających łącza sieciowe, przygotowujących serwisy www oraz świadczących usługi w sieci. Aktywnie uczestniczyli w niej również reprezentanci providerów, portali i wortali www, a także dostawcy sprzętu do obsługi Internetu.


BE&W



AGENCJA REKLAMY SA

Program merytoryczny strefy „usługi internetowe" obejmował przede wszystkim konferencję „e-Gospodarka u progu XXI wieku" oraz debaty i prezentacje własne firm. Do udziału w konferencji zaproszono przedstawicieli międzynarodowych koncernów internetowych takich jak: AOL, Netscape Communications, Yahoo, Oracle i innych. Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji roztoczyła nad strefą „usługi internetowe" opiekę merytoryczną.

Podczas Międzynarodowych Targów Komputer Expo 2001 przeprowadzono publiczną debatę zatytułowaną „Czy można zarobić na Internecie?". Gospodarzem spotkania był Krzysztof Król z tygodnika „Wprost". W debacie wzięli udział zwiedzający oraz zaproszeni goście: Krzysztof Mikulski (Wirtualna Polska), Tomasz Klekowski (Intel) Christopher Jasiak (MCI), Marek Tomkiewicz (Internet Idea) i Sławomir Kulągowski (TP.Internet).

Niemal wszyscy rozmówcy twierdzili, że Internet jest doskonałym źródłem dochodów. Według nich wzrastająca liczba osób, które deklarują chęć korzystania z Internetu, pozwala przypuszczać, że sieć będzie się nadal dynamicznie rozwijać. Doinwestowanie przez światowych gigantów rodzimego rynku internetowego oraz najbliższa przyszłość Internetu – to kwestie, które najbardziej interesowały publiczność. A zdaniem prelegentów na krajowym rynku internetowym przetrwają tylko znane firmy, lecz ich dalszy los w dużym stopniu uzależniony będzie od rozwoju całego rynku. Niemal wszyscy byli zgodni, co do optymistycznej przyszłości Internetu, chociaż mówiono także o konieczności wprowadzenia pewnych usprawnień, dzięki którym wzrosną korzyści płynące z sieci. Między innymi wymieniano konieczność polepszenia łączności internetowej, wprowadzenia podpisu elektronicznego oraz uporządkowania kwestii prawnych.

W ostatnim dniu targów miała miejsce zorganizowana przez redakcję „Rzeczpospolitej" debata: „Portale: prognozy a rzeczywistość", podczas której przedstawiciele polskich portali mieli okazję zaprezentować swoje wizje rozwoju rynku internetowego. W debacie udział wzięli zaproszeni goście, między innymi reprezentanci Wirtualnej Polski, „Rzeczpospolitej", Internet Idea, Expander.pl, TP Internet, Expertia.pl.

Uczestnicy dyskusji skupili się na problemach dotyczących najbliższej przyszłości rynku internetowego, przewidując, że niebawem na polskiej „scenie" pozostaną tylko dwa lub trzy portale. Specjaliści uważają, że już w 2001 r. polskie portale zaczną się specjalizować, powoli przekształcając się w wortale, tzn. portale tematyczne.



P. BODZON

Sukcesy Komputer Expo 2001

Tegoroczne targi Komputer Expo cieszyły się dużą popularnością i amatorzy informatycznych nowości tłumnie odwiedzali imprezę. Łącznie targi zwiedziło kilkadziesiąt tysięcy osób.

Pozostaje więc mieć nadzieję, iż pomysły przedstawione na targach, nawiązane kontakty i wnioski z konferencji zaowocują korzystnymi zmianami w naszym kraju, tak żeby już wkrótce można było – jak mówił minister Marek Zdrojewski z Urzędu Regulacji Telekomunikacji – „handlować z sukcesem przede wszystkim informacją, a nie tylko węglem czy stalą".

Podczas targów przyznano rekordową liczbę różnego rodzaju nagród: Grand Prix, Infostary, nagrody prezesa KIG, nagrody konkursu „Teraz Internet", certyfikaty „Wprost", czy laury „Złotej myszy".

Po raz pierwszy, dzięki współpracy z Wirtualną Polską, można było uczestniczyć w targach nie będąc na miejscu. Wystarczyło śledzić przebieg najbardziej interesujących debat czy też odwiedzać stoiska na... monitorze komputera. W sieci pojawiały się nie tylko bieżące relacje z targów, ale także z imprez i konferencji towarzyszących. Wszystkie przekazy i zdjęcia z imprezy zostały zarchiwizowane i będzie można korzystać z tych zasobów informacyjnych przez cały rok, aż do następnej edycji Komputer Expo.

W tym roku partnerem targów był Izrael. Firmy izraelskie zaopatrują czołowych dostawców usług telekomunikacyjnych, współpracują także z największymi, światowymi korporacjami z sektora łączności i przesyłu danych. Du-żo miejsca w tegorocznych targach poświę-cono polskiej edukacji oraz roli nowych technologii i Internetu w procesie kształcenia. Warto w tym miejscu wspomnieć, że Izrael inwestuje aż 10% PKB w edukację oraz 2,3% PKB w działalność badawczo-rozwojową w sektorze cywilnym. Między innymi dlatego swoje przedstawicielstwa

i ośrodki rozwojowe w Izraelu założyły: Motorola, Intel, IBM, National Semiconductor i Microsoft. Niektóre firmy, np.: Lucent Technologies, Nortel, Cisco Systems, Ericsson, Siemens, Compaq i 3-Com przejęły strategiczne udziały w izraelskich przedsiębiorstwach.

Uporządkowanie organizacji samych targów, skoncentrowanie się na obsłudze ściśle wybranych odbiorców oraz przygotowanie rozbudowanego programu imprez towarzyszących można uznać za sukcesy tegorocznej edycji Komputer Expo. Zdecydowana większość wystawców zapowiedziała powrót za rok, uważając, że nie może ich zabraknąć na tej największej i najbardziej prestiżowej imprezie informatycznej w kraju. Jeżeli spełnią się obietnice polityków i zaczną funkcjonować w kraju ustawy o podpisie elektronicznym, czy dokumencie elektronicznym, następne targi mogą się już odbywać w zupełnie innej rzeczywistości teleinformatycznej.

CeBIT

ŚWIATOWE TARGI INFORMATYKI, TELEKOMUNIKACJI I AUTOMATYZACJI BIUR

CeBIT – Światowe Targi Informatyki, Telekomunikacji i Automatyzacji Biur są dla firm działających w branży teleinformatycznej wyjątkową okazją do zapoznania się z najnowszymi zapowiedziami produktów i usług. Tegoroczna edycja targów w Hannowerze odbędzie się w dniach od 22 do 28 marca.

CeBIT to aktualnie nie tylko wiodące targi branżowe, ale również największa impreza targowa, o tym charakterze, na świecie. W ubiegłym roku targi odwiedziło prawie 800 tys. osób, z czego, według szacunków, ponad 130 tys. przyjechało z zagranicy.

Polska obecność na targach w Hannowerze jest raczej symboliczna – w tym roku zaprezentuje się 15 polskich firm. Niemniej dynamiczny rozwój krajowych firm z branż prezentowanych na targach CeBIT sprawia, że liczba gości z Polski pragnących zapoznać się z ofertą targową i przy okazji nawiązać bądź podtrzymać kontakty handlowe jest znacząca.

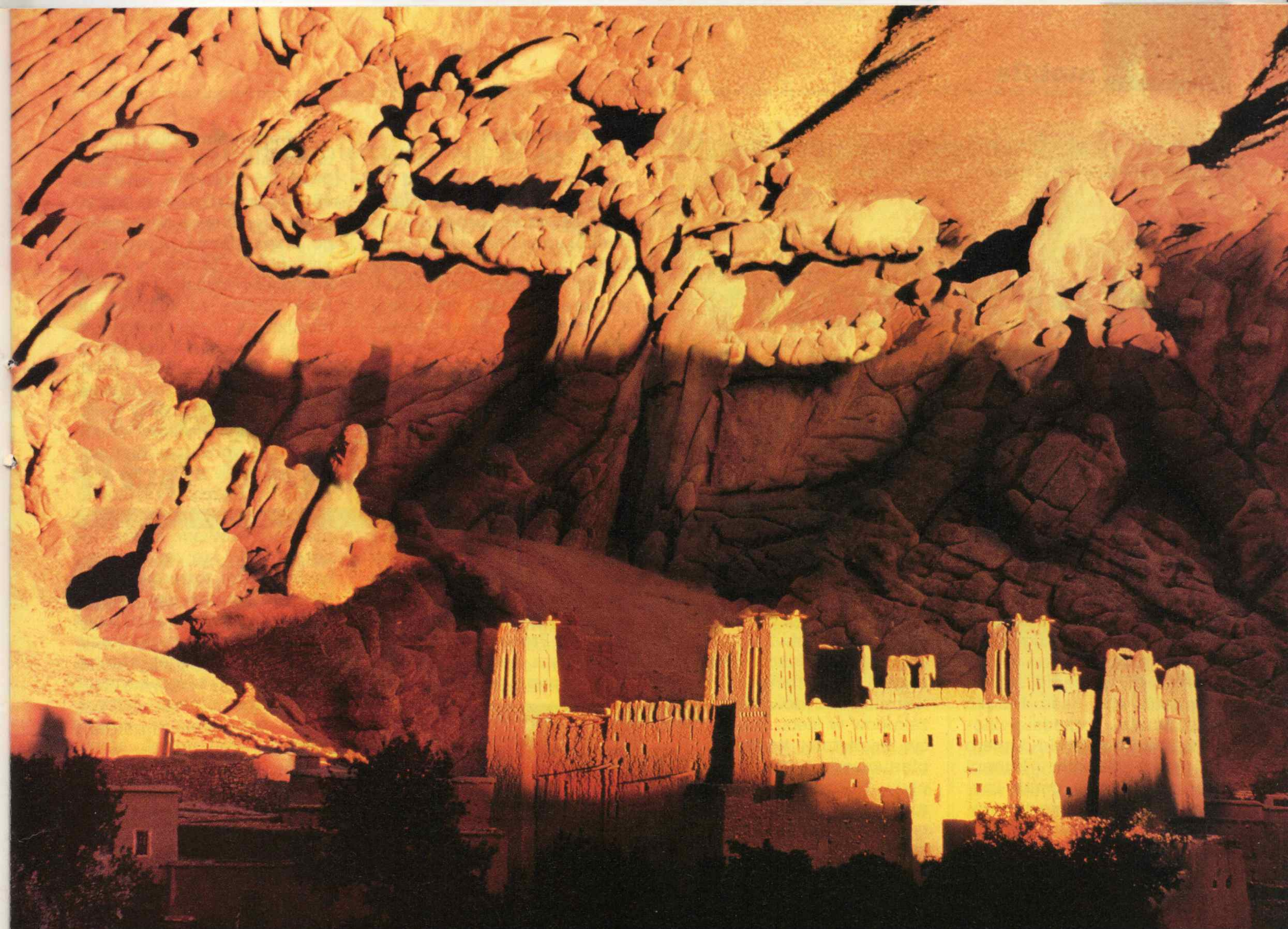
Ekspozycja CeBIT 2001 wypełni w całości 26 hal i zajmie ogółem rekordową powierzchnię wystawienniczą netto – około 420 tys. m^2. Udział w tegorocznej imprezie potwierdziło ponad 8 tys. wystawców reprezentujących ponad 60 krajów. Program CeBIT 2001 składa się z wielu działów tematycznych, takich jak: informatyka, sieci komputerowe, planowanie i produkcja, automatyczne gromadzenie danych, oprogramowanie, doradztwo, telekomunikacja, automatyzacja biur, badania i transfer technologii, systemy informatyczne w bankach i instytucjach obrotu pieniężnego, itp. Imprezę uzupełniają pokazy specjalistyczne, począwszy od spotkań branżowych, dyskusji panelowych, a skończywszy na prelekcjach informacyjno-promocyjnych.

Targi to doskonałe miejsce, gdzie można przyjrzeć się najnowszym trendom i nawiązać osobiste kontakty z potencjalnymi współpracownikami. W sektorze telekomunikacyjnym targi CeBIT są zwykle okazją do premier nowych produktów i usług. W tym roku można się spodziewać prezentacji innowacyjnych rozwiązań multimedialnych i produktów integrujących w sobie telefon komórkowy i komputer.

Od kilku lat coraz wyraźniej zaznacza się przewaga telekomunikacji ruchomej nad stacjonarną i prawdopodobnie tematem przewodnim tegorocznej edycji CeBIT-u będzie UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) tzw. system „trzeciej generacji". W maju tego roku w Japonii ma wystartować pierwsza na świecie sieć 3G. Na razie jednak wszystkie nowości są pilnie strzeżonymi tajemnicami, trzeba się zatem uzbroić w cierpliwość i poczekać do końca marca.



AGENCJA REKLAMY SA



Będziesz **zaskoczony** roamingiem **Idei**

Przed wyjazdem za granicę nie zapomnij dokonać aktywacji roamingu w sieci Idea. Dzięki 176 umowom roamingowym zawartym z operatorami z ponad 80 krajów całego świata będziesz mógł nadal swobodnie korzystać ze swojego telefonu.

Sprawdź, które kraje objęte są roamingiem Idei: Andora, Argentyna, Australia, Austria, Azerbejdżan, Bahrajn, Bangladesz, Belgia, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chiny, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Egipt, Estonia, Filipiny, Finlandia, Francja, Gibraltar, Grecja, Gruzja, Hiszpania, Holandia, Hongkong, Indie, Indonezja, Irlandia, Islandia, Izrael, Jordania, Jugosławia - Czarnogóra, Jugosławia - Serbia, Kambodża, Kanada, Katar, Kazachstan, Kirgistan, Kuwejt, Liban, Liechtenstein, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Macedonia, Makau, Malezja, Malta, Maroko, Mauritius, Mołdawia, Monako, Namibia, Niemcy, Norwegia, Palestyna, Peru, Portugalia, Rosja, RPA, Rumunia, Senegal, Seszele, Singapur, Słowacja, Sri Lanka, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Szwecja, Tajlandia, Tajwan, Tanzania, Tunezja, Turcja, Ukraina, Węgry, Wielka Brytania, Włochy, Wybrzeże Kości Słoniowej, wyspa Guernsey, wyspa Jersey, Wyspy Owcze, Zimbabwe, Zjednoczone Emiraty Arabskie.



Ciągle nowe pomysły



0 800 123456 www.idea.pl

Wraz z upowszechnieniem Internetu szybko rośnie jego znaczenie dla handlu.

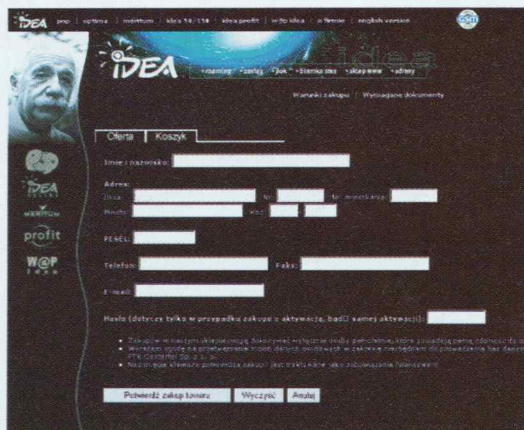
Internetowy sklep Idei

Zakupami w sieci zainteresowanych jest coraz więcej klientów, na których czeka coraz więcej wirtualnych sklepów. Mylne okazały się prognozy sceptyków, którzy nie wróżyli internetowemu handlowi pomyślnej przyszłości.

Chociaż założenie sklepu internetowego jest bardzo kosztownym przedsięwzięciem i przynosi zyski dopiero po kilku latach, klienci w wielu krajach coraz częściej po gwiazdkowe prezenty zamiast udawać się do domów handlowych zasiadają do swoich komputerów. Przyciąga ich wygoda dokonywania zakupów – nie trzeba opuszczać domowych pieleszy i stać w kolejkach do kasy – oraz ceny, zazwyczaj niższe niż w „normalnych" sklepach. Szacuje się, że na świecie prawie 40% firm, które posiadają własne sklepy internetowe, oferuje w nich towary po niższych cenach.

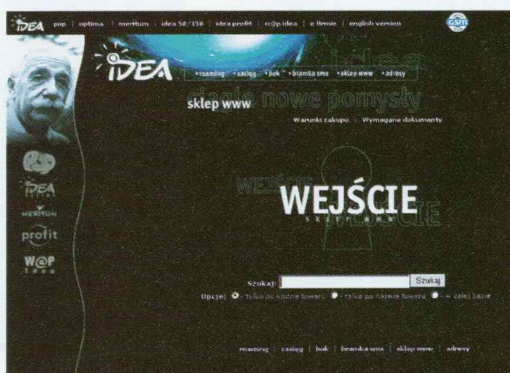
Amatorzy internetowych zakupów szukają nie tylko drobiazgów i prezentów, takich jak np. książki czy płyty, lecz także artykułów o wiele droższych. W 1999 r. Amerykanie kupili za pośrednictwem Internetu sprzęt komputerowy za 8 mld USD, sprzęt audiowizualny za 800 mln USD i usługi turystyczne za ponad 7 mld USD. O popularności zakupów w Internecie świadczą liczby. Co roku aż o 85% zwiększa się kwota pieniędzy zostawiana w sklepach internetowych na całym świecie. Prawie połowa tej kwoty wypłynie z kieszeni Amerykanów, 30% z kieszeni Europejczyków, a udział 20% przypadnie mieszkańcom Azji.

Zakupy internetowe zyskują na popularności także w Polsce. Brakuje dokładnych danych na temat sum wydawanych przez polskich internautów. Wiadomo tylko, że mają do dyspozycji ok. 800 sklepów. Z około 2,5 mln polskich użytkowników Internetu prawie 3% deklaruje, że przynajmniej raz dokonało zakupów w sieci. Polacy najchętniej wydają pieniądze na książki, płyty i oprogramowanie komputerowe. Artykuły drogie wolimy kupować w tradycyjnych sklepach. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest obawa przed płaceniem kartą kredytową przez Internet. Pewną niedogodnością jest też to, iż wiele sklepów internetowych dokonuje transakcji z klientem za pośrednictwem poczty, co wiąże się z koniecznością pokrycia kosztów wysyłki. Wszystko wskazuje jednak na to, że podobnie jak w innych krajach, również w Polsce wraz z upowszechnieniem dostępu do Internetu, dokonywanie zakupów za jego pośrednictwem zyska na popularności.



Idea zakupów

Swój sklep w sieci posiada również Idea. Powstał on już dwa lata temu i miał oferować te same produkty co punkty sprzedaży detalicznej. Założenie to udało się zrealizować i klienci mogą dzisiaj wybierać z długiej listy usług i akcesoriów. Sklep oferuje różne modele aparatów telefonicznych, także tych dostępnych w promocjach. Można zakupić zarówno zestaw POP, jak i kartę SIM wraz z aktywacją i abonamentem. W firmowym sklepie dostępne są także akcesoria – począwszy od baterii i ładowarki a skończywszy na futerałach na telefony. Aby dokonać zakupów, wystarczy wejść na stronę internetową www.idea.pl i wybrać ikonę „sklep". Procedura zakupów jest prosta i czytelna, Abonenci muszą jednak spełnić kilka warunków. Podstawowym warunkiem jest pełnoletniość. Minimalna kwota zamówienia nie może być niższa od 150 zł (wyjątkiem są oferty promocyjne). Po wybraniu towarów klient podaje swoje dane osobowe (adres, numer telefonu, adres e-mail itd.) w formularzu. Dane są następnie sprawdzane przez pracownika Idei. Jeśli zamówione artykuły znajdują się na „półce" internetowego sklepu, natychmiast przystępuje on do realizacji zamówienia.



W sklepie internetowym Idei zakupów mogą dokonywać także osoby nie posiadające dostępu do Internetu. Wystarczy skontaktować się z Biurem Obsługi Klienta, które uruchomi odpowiednią procedurę.

Od momentu złożenia zamówienia do otrzymania produktu upływa zaledwie 48 godzin. Zakupy są dostarczane do miejsca wskazanego przez klienta przez firmę wysyłkową Servisco, a wszelkie koszty transportu ponosi Idea. Opłatę za zamówienie uiszcza się gotówką przy odbiorze. Obecnie Idea sprzedaje za pośrednictwem Internetu coraz więcej produktów.

Sprzedaż produktów w sieci nie stanowi jeszcze konkurencji dla sprzedaży detalicznej, podobnie zresztą jak inne formy sprzedaży wysyłkowej. Jednak korzyści z prowadzenia internetowego sklepu nie ograniczają się do sprzedanych w nim towarów. W Internecie łatwiej jest wypromować produkt, a internauci często jako pierwsi dowiadują się o aktualnej ofercie. Dzięki temu z atrakcyjnych ofert mogą korzystać również klienci z mniejszych ośrodków, gdzie nie ma firmowych punktów sprzedaży.

Sprzedaż wysyłkowa niesie ze sobą pewne niedogodności. Klient nie może np. „dotknąć" produktu. Jednak w przypadku artykułów zaawansowanych technologicznie, a do takich zaliczają się telefony komórkowe i ich akcesoria, ma to niewielkie znaczenie. Produkty „przekonują" do siebie parametrami, ceną i wyglądem, co łatwo daje się zaprezentować w sklepie internetowym. Gdyby jednak nabywca poczuł się rozczarowany otrzymanym towarem, może go zwrócić.

Internet pewnie wkracza w nasze życie. Zamiast pisać listy wysyłamy e-mail'e, zamiast wertować katalogi w bibliotekach, szukamy wiadomości w witrynach www. Podobnie – zamiast wrzucać artykuły do koszyka, coraz częściej wybieramy je kliknięciem myszką. Nie ma w tym nic dziwnego. Witryny internetowych sklepów są coraz ciekawsze, a zakupy w nich coraz wygodniejsze. Już niedługo staną się czymś tak zwyczajnym, jak zakupy w sklepie za rogiem.

Usługa roamingu międzynarodowego cieszy się coraz większą popularnością wśród abonentów sieci GSM. Dzięki niej użytkownicy telefonii komórkowej mogą mieć kontakt ze swoimi bliskimi nawet w czasie zagranicznych podróży.

Roaming BEZ GRANIC

AGNIESZKA BILSKA

Od kilku lat obserwuje się dynamiczny rozwój rynku telefonii bezprzewodowej. Cały czas powstają nowe sieci, wdrażane są nowoczesne usługi, rośnie liczba użytkowników telefonów komórkowych. GSM Association zrzeszająca wszystkich operatorów telefonii bezprzewodowej, co roku informuje o nowo powstałych sieciach. Rok 2000 zaowocował przyznaniem nowych koncesji zarówno w paśmie GSM 900, jak i GSM 1800. Nawet w krajach, gdzie działa już kilka sieci (Włochy, Austria) w ubiegłym roku rozpoczęli działalność nowi operatorzy. Rynek wydaje się być nienasycony.

Według danych GSM Association na świecie jest już blisko 500 sieci działających w systemie 900, 1800 i 1900 MHz. Tempo rozwoju telefonii komórkowej nadal najszybsze jest w Europie, ale w minionym roku odnotowano także duży postęp na kontynencie Afrykańskim. Do niedawna działało tam zaledwie kilku operatorów. Obecnie w Kenii, Togo, Sudanie, Etiopii czy Ugandzie użytkownicy mogą już wybierać pomiędzy kilkoma sieciami. Nadal jednak pod względem liczby działających w kraju operatorów liderem są Indie, gdzie działa kilkadziesiąt sieci GSM o zasięgu lokalnym.

Specjaliści szacują, że pod koniec 2001 r. liczba użytkowników telefonii komórkowej na całym świecie wzrośnie do 500 milionów. Naturalnie rosnąć będą również oczekiwania odbiorców, co do oferowanych im usług. Sukces odniosą ci operatorzy, którzy wprowadzając nowe usługi będą pamiętać o rozwijaniu już dostępnych, np. roamingu.

Nowe Roamingi w Idei

IRLANDIA



Meteor
GSM 1800
Kod (nazwa) sieci: 272 03; METEOR
Telefony: +353 1430 7000 (BOK); 11850, 11860 (informacja)
Rozmowy krajowe: 1,12
Rozmowy do Polski: 2,79

ARGENTYNA



Nextel Int
IDEN 800
Kod (nazwa) sieci: 722 02; nextel
Telefony: 611, + 51 11 4959 0000 (BOK); 110 (informacja)
Rozmowy krajowe: 10,75
Rozmowy do Polski: 32,64

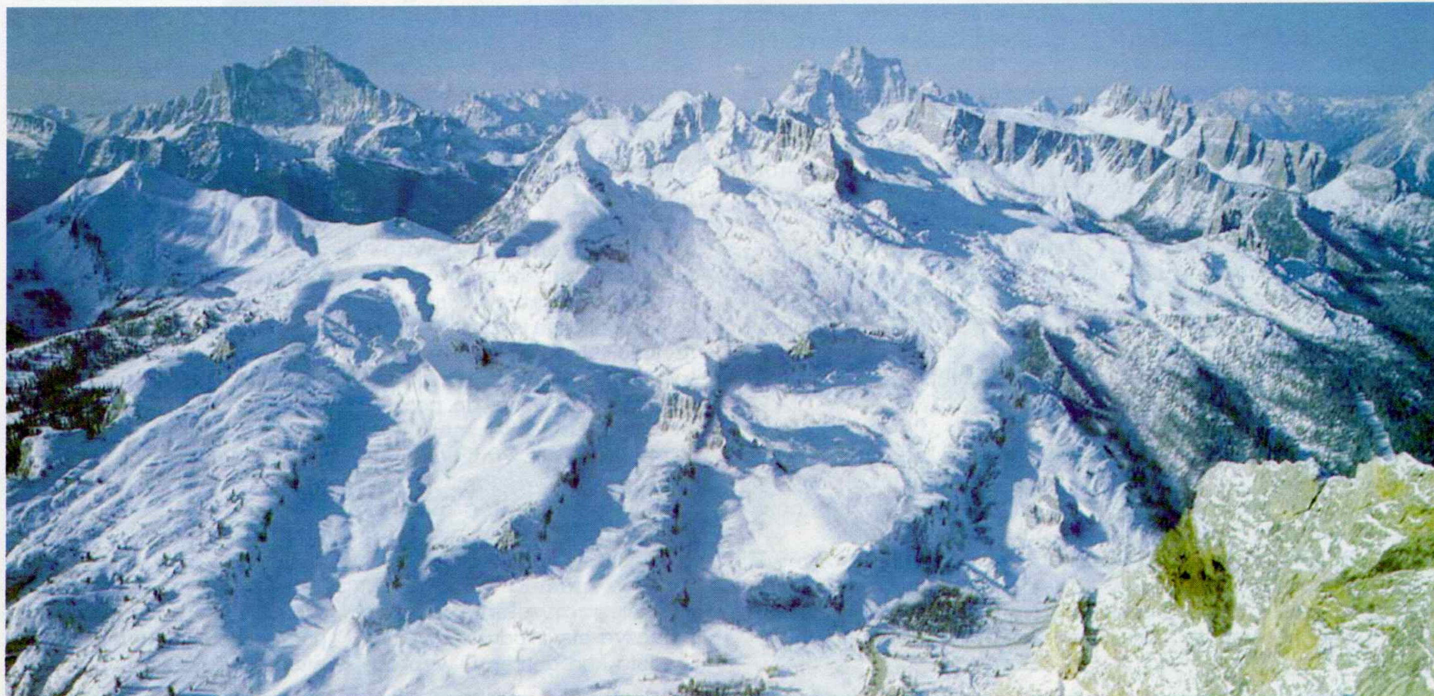
Wszystkie opłaty za połączenia podane są w złotówkach. Należy do nich doliczyć 15% narzutu administracyjnego i podatek VAT (22%) od narzutu (czyli – w uproszczeniu – 18,3%). Podane stawki ustalają poszczególni operatorzy i mogą one ulegać zmianom. Szczegółowe i aktualne informacje na temat stawek poszczególnych sieci można także uzyskać pod numerem bezpłatnych infolinii i w Internecie (www.idea.pl; plik w formacie MS Excel).

Podróż z Ideą

Użytkownicy sieci Idea mogą korzystać ze swoich telefonów już w ponad 80 krajach na całym świecie. Wybierając się na narty do Austrii, Czech czy Włoch, nie muszą Państwo martwić się o łączność. Dzięki podpisanym porozumieniom roamingowym ze wszystkimi operatorami GSM (900 i 1800 MHz) zapewniamy zasięg na terenie tych krajów.

Użytkownicy sieci Idea mogą korzystać ze swoich telefonów nawet w najbardziej odległych zakątkach świata (m.in.: w Tajlandii, Tanzanii, RPA, Peru i Argentynie).

Mamy nadzieję, że rok obecny zaowocuje kolejnymi umowami roamingowymi, a podróże z siecią Idea będą dla Państwa przyjemnością.



CO NOWEGO?

OFERTA CO DRUGA MINUTA GRATIS

16 lutego 2001 r. IDEA Optima wprowadziła dla swoich Abonentów nową ofertę **Co Druga Minuta Gratis**. Dzięki niej połączenia telefoniczne mogą być teraz naprawdę tanie! Oferta **Co Druga Minuta Gratis** dostępna jest automatycznie zarówno dla wszystkich nowych Klientów, jak i obecnych Abonentów. Dla nowych Klientów **Co Druga Minuta Gratis** jest elementem oferty IDEA Optima dostępnym w ramach miesięcznego abonamentu, natomiast dla Abonentów, którzy dokonali aktywacji telefonu w ofercie IDEA Optima przed 16 lutego 2001 r., oferta **Co Druga Minuta Gratis** jest aktywowana na zasadach promocyjnych i wejdzie do cennika w terminie późniejszym. W każdym jednak przypadku oferta jest całkowicie darmowa i nie wiąże się dla Państwa z żadnymi opłatami.

Na czym polega mechanizm działania oferty? **Co Druga Minuta Gratis** wydłuża czas trwania jednostki taryfikacyjnej z 60 do 120 sekund w połączeniach trwających powyżej dwóch minut. Dzięki temu za tę samą stawkę można rozmawiać dwukrotnie dłużej.

Z oferty **Co Druga Minuta Gratis** dla Abonenta wynikają same korzyści: jest bezpłatna, automatycznie aktywowana i można dzięki niej oszczędzać minuty w ramach przypadającego w każdym planie taryfowym pakietu bezpłatnych minut połączeń, a to w praktyce oznacza, że pakiet ten może się znacznie powiększyć. Na przykład: rozmowa trwająca 6 minut zostanie zaliczona jako 4-minutowa, więc 2 minuty będą zaoszczędzone! **Co Druga Minuta Gratis** obniża również koszty rozmów po przekroczeniu pakietu bezpłatnych minut połączeń.

Szczegółowe informacje na temat oferty **Co Druga Minuta Gratis** dostępne są pod numerem telefonu ***22**.

POCZTA GŁOSOWA W OFERCIE POP

Użytkownicy POP w sieci Idea, którzy mają numery z prefiksem 503 XXX XXX oraz wszyscy, którzy zadzwonią pod numer *501 mogą korzystać z nowej poczty głosowej. Funkcje poczty są takie same jak poprzednio, ale zmienia się moment jej aktywacji. Poczta zostanie aktywowana dopiero wówczas, gdy użytkownik wykona pierwsze połączenie z numerem *501. Przy tym połączeniu należy ustawić następujące elementy:

- kod dostępu,
- nagrać nazwisko,
- nagrać osobiste powitanie.

Opcje poczty można odsłuchiwać w 2 językach: polskim i angielskim. Zmiana języka możliwa jest poprzez kontakt klienta z BOK POP.

Użytkownicy nowej poczty głosowej, łącząc się z nią poprzez numer 501 501 501, będą musieli dwukrotnie podać numer skrzynki.

FUNKCJE POCZTY GŁOSOWEJ

Pierwsze połączenie

Aby połączyć się z pocztą głosową, należy wybrać numer ***501**. Dopiero podczas pierwszego połączenia, po dokonaniu podstawowych ustawień, poczta zostanie aktywowana. Po połączeniu, lektor poprosi o podanie kodu dostępu od 4 do 10 cyfr. Następnie należy wybrać:

- **1**, aby zatwierdzić kod dostępu
- **2**, aby ustalić ponownie kod dostępu

Następnie lektor poprosi o nagranie nazwiska, które będzie odtwarzane przy wybranym standardowym powitaniu. Należy wybrać:

- **1**, aby zatwierdzić nagrane nazwisko
- **2**, aby nagrać ponownie nazwisko

Ostatnią czynnością przy pierwszym połączeniu z pocztą głosową jest nagranie powitania, a następnie należy wybrać:

- **1**, aby zatwierdzić nagrane powitanie
- **2**, aby nagrać ponownie powitanie
- następnie **3**, aby ustawić jako aktywne powitanie standardowe (można nie wybierać tej opcji)

Po wykonaniu powyższych czynności użytkownik zostanie połączony z menu głównym poczty głosowej.

Kod dostępu

Kod dostępu zapewnia poufność wiadomości pozostawionych w skrzynce poczty głosowej.

W celu zmiany parametrów dotyczących kodu dostępu, należy połączyć się z pocztą, wprowadzić kod dostępu, wybrać opcję **8** w głównym menu, a następnie:

- aby zmienić kod dostępu **2 1** i po podaniu nowego kodu dostępu #. W celu potwierdzenia nowego kodu dostępu, należy wybrać **1**, aby zmienić ponownie kod dostępu należy wybrać **2**
- aby wyłączyć lub włączyć wymaganie kodu dostępu, należy wybrać **2 2 1**

Aby połączyć się z pocztą z innego numeru niż własny trzeba podać kodu dostępu.

Nagranie osobistego powitania

Poczta głosowa może witać osoby dzwoniące powitaniem nagranym przez właściciela telefonu.

Odtwarzane jest ono w momencie, kiedy połączenie nie zostało odebrane i rozmowa jest przekierowana do poczty głosowej. Po odtworzeniu powitania osoba dzwoniąca może pozostawić wiadomość. Powitanie pozwala upewnić się osobie dzwoniącej, że wybrała właściwy numer.

Aby zmienić parametry osobistego powitania, należy połączyć się z pocztą, wprowadzić kod dostępu, wybrać opcję **2** w głównym menu, a następnie:

- w celu nagrania osobistego powitania wybrać **1** – odsłuchasz aktualne powitanie – aby je zmienić należy wybrać **2**
- aby nagrać powitanie na czas nieobecności należy wybrać **4**

<u>przykład powitania:</u>

Dzień dobry. Mówi Jan Kowalski. W tej chwili nie mogę rozmawiać. Proszę nagrać wiadomość z podaniem numeru telefonu – oddzwonię.

Nagranie nazwiska

Imię i nazwisko nagrane głosem użytkownika to swoisty podpis – identyfikator skrzynki. Jest ono odtwarzane w krótkim powitaniu systemowym, jeśli nie jest nagrane powitanie osobiste lub tak zostało ustawione.

W celu nagrania imienia i nazwiska, należy połączyć się z pocztą, wprowadzić kod dostępu, wybrać **2** w głównym menu, a następnie:

- aby nagrać nazwisko **3**, w celu jego potwierdzenia, należy wybrać **1**, aby zmienić – **2**
- aby ustawić standardowe powitanie należy wybrać **2**

<u>przykład nazwiska:</u>
Kowalski lub Jan Kowalski

Odtwarzanie wiadomości

Poczta głosowa powiadomi użytkownika, czy są nowe wiadomości w skrzynce wysyłając wiadomość SMS. Wiadomości, które zostały odsłuchane, lecz nie zostały skasowane stają się wiadomościami zapamiętanymi i zostają skasowane po upływie 2 dni od pierwszego odsłuchania.

Aby odtworzyć wiadomość, należy połączyć się z pocztą głosową ***501** lub poprzez numer **501 501 501**, a następnie lektor poinformuje o liczbie wiadomości w poczcie. Następnie, w celu rozpoczęcia odsłuchiwania nowej wiadomości należy wybrać **1**.

• Po odsłuchaniu wiadomości, aby zapamiętać wiadomość należy wybrać **2**, aby skasować wiadomość należy wybrać **5**

Przejście do następnej wiadomości następuje po wciśnięciu przycisku **#**.

Schemat głównego menu poczty głosowej
Korzystając z głównego menu, które jest odtwarzane na początku każdego połączenia z pocztą, można szybko wybrać potrzebną funkcję. Ponadto w każdej chwili połączenia z pocztą głosową użytkownik, wybierając przycisk *****, może powrócić do głównego menu i wybrać następujące opcje:

• **1** w celu wybrania menu odtwarzania wiadomości
• **2** w celu wybrania menu powitania – możliwość nagrania powitania osobistego, nazwiska
• **8** w celu wybrania menu opcji osobistych użytkownika – możliwość zmiany kodu dostępu oraz opcji ochrony kodem dostępu.

SPECJALNA OFERTA SIECI IDEA DLA ABONENTÓW NMT

Z myślą o potrzebach użytkowników korzystających z telefonów NMT przygotowaliśmy specjalną ofertę. Atrakcyjna promocja uprawnia do zakupu telefonu w sieci Idea z niezwykle korzystnym rabatem, który został nadrukowany na specjalnych kuponach.

Ponadto Abonenci sieci NMT, którzy skorzystają z promocji, będą mogli wybrać dla swojego telefonu NMT jedną z następujących opcji:
1. Możliwość obniżenia abonamentu na Państwa telefon NMT do 10 zł netto. Obniżka abonamentu nie powoduje wzrostu innych opłat oraz nie zmienia czasu trwania Państwa umowy o świadczeniu usług. Niższy abonament zacznie obowiązywać już od najbliższego okresu rozliczeniowego. Aby skorzystać z tej opcji, prosimy o podpisanie aneksu do umowy z naszym Przedstawicielem Handlowym w punkcie sprzedaży.
2. Jeśli zdecydujecie się Państwo na wyłączenie telefonu NMT – proponujemy skorzystanie z opcji drugiej i zamówić ofertę Aktywny Numer NMT. Możliwość wykonywania połączeń z telefonu NMT zostanie zablokowana, dlatego nie będzie pobierany za ten telefon abonament. Wszystkie rozmowy przychodzące na Państwa dotychczasowy telefon NMT do końca roku 2001 zostaną bezpłatnie przekierowane na Państwa nowy telefon w sieci Idea.



W ten sposób wszyscy Państwa znajomi i kontrahenci będą nadal mogli kontaktować się z Państwem, korzystając ze znanego numeru telefonu, nie narażając Państwa na dodatkowe koszty. Aby skorzystać z tej opcji należy podpisać stosowny aneks i pozostawić go w punkcie sprzedaży.

UWAGA

Mogą Państwo <u>łączyć promocje</u> – rabat odliczamy od aktualnej ceny promocyjnej telefonu w punkcie sprzedaży. Szczegółowe informacje oraz kupon uprawniający do zakupu aparatu po promocyjnej cenie otrzymają Państwo pocztą.

Kupując telefon w sieci Idea, w ramach niniejszej promocji, mogą Państwo wybierać pośród nowoczesnych, dwuzakresowych modeli aparatów.

Poszczególne modele w ofercie dostępne są z następującymi planami taryfowymi:

Modele telefonów	Dostępne plany taryfowe Idea Optima:
NOKIA 8210 ERICSSON T28s MOTOROLA V3690* SIEMENS S35i WAP*	360 240
NOKIA 6210	360 240 180
ERICSSON R320S WAP* MOTOROLA P7389* WAP PANASONIC GD90	360 240 180 120
NOKIA 3310	360 240 180 120 60
SIEMENS C35i* WAP PANASONIC GD50* MOTOROLA V2288*	360 240 180 120 60

** Telefon posiada blokadę SIM lock, tzn. współpracuje jedynie z kartami SIM w sieci Idea*

Uwaga: PTK Centertel zastrzega sobie prawo do zmiany modeli aparatów z oferty. Poszczególne modele będą dostępne do wyczerpania zapasów.

Polskie instytucje finansowe, po okresie intensywnej walki o dużych klientów korporacyjnych coraz większą uwagę przykładają do kontaktów z małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MSP).

W PAKIECIE PRZEZ TELEFON

DANIEL GIEROWSKI

Nie ma w tym nic dziwnego, wziąwszy pod uwagę fakt, iż w większości krajów o rozwiniętej ekonomii rynkowej to właśnie one nadają tempo rozwoju gospodarczego. Z podobną sytuacją zaczynamy mieć do czynienia w Polsce, MSP wytwarzają ponad dwie trzecie produktu krajowego brutto i dają pracę około 60% wszystkich zatrudnionych.

Oczywiście, porównując polskie i zagraniczne firmy, trzeba pamiętać o różnicach wynikających ze skali gospodarek: większość małych firm na Zachodzie z pewnością w Polsce zaliczona by została co najmniej do segmentu firm średnich. Z tego faktu, jak również z powodu lepszej infrastruktury i bogatszego know-how bankowego, wynikają także pewne implikacje dotyczące jakości oferty bankowej. Z pewnością firmy zachodnie mogą wybierać w obszerniejszej ofercie usług bankowych, zwłaszcza tych wspieranych nowoczesnymi technologiami informatycznymi (karty płatnicze, polecenia przelewu itd.) i wykorzystujących zdalny dostęp (na przykład poprzez telefon czy Internet). Trzeba jednak przyznać, iż polskie banki w szybkim tempie nadrabiają opóźnienie względem Zachodu; jeszcze niedawno wynosiło ono kilkanaście lat, teraz wynosi najwyżej 3-4 lata.

Małe firmy i ich preferencje w wyborze banku

W Polsce do segmentu małych firm zalicza się około 2 mln podmiotów. Kryteria, za pomocą których wyodrębnia się tę grupę są różnorakie. Przede wszystkim jest to wielkość rocznego przychodu (zazwyczaj za górny pułap przyjmuje się 3,5 mln zł), status prawny (osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą – około 70%), sposób prowadzenia księgowości (większość prowadzi księgowość w formie ryczałtu ewidencjonowanego lub książki przychodów i rozchodów). Poza tym warto pamiętać o tym, że zazwyczaj są to firmy z kilkuletnim zaledwie stażem, zatrudniające najczęściej do 10 pracowników. W zdecydowanej większości także nie ma w nich rozdziału między funkcją właścicielską a menedżerską, czyli właściciele są najczęściej równocześnie prezesami.

Badania wykonane w ubiegłym roku przez Fundację Edukacji i Badań Bankowych (publikowane w miesięczniku „Bank" 11/2000) dowodzą, że małe przedsiębiorstwa najczęściej współpracują tylko z jednym bankiem. Najprawdopodobniej jest to kwestia kosztów i zaufania.

Bank wybierają przede wszystkim ze względu na bliskie położenie siedziby firmy, renomę oraz doświadczenie instytucji (tabela 1). Od banku oczekują głównie prowadzenia rachunku bieżącego, emitowania kart płatniczych oraz oferowania kredytów obrotowych (tabela 2).

Zwraca uwagę fakt, że zdecydowana większość przedsiębiorców preferuje osobisty kontakt z bankiem, zarówno poprzez wizytę w banku, jak też wizytę przedstawiciela banku w siedzibie firmy. Z drugiej jednak strony widoczna jest rosnąca akceptacja dla usług oferowanych za pośrednictwem telefonu lub Internetu, których największą zaletą jest szybkość i ich niewielki koszt.

W świetle opisanych powyżej preferencji nie dziwi, że zdecydowanie największy udział w rynku obsługi małych przedsiębiorstw należy do banków dobrze zadomowionych na naszym rynku, posiadających odpowiednio duże sieci placówek. Można szacunkowo przyjąć, że

Tab. 1. Pięć najważniejszych kryteriów decydujących o wyborze banku podstawowego przez małe przedsiębiorstwa* %

Czynnik wyboru	Ocena średnia	Skala ocen (podział głosów procentowo)				
		1	2	3	4	5
Położenie blisko siedziby przedsiębiorstwa	3,55	13,8	5,5	20,7	31,7	28,3
Renoma banku	3,41	14,0	7,6	20,4	40,3	17,8
Tradycja, doświadczenie banku	3,31	16,3	8,2	21,8	36,4	17,4
Kompetencje pracowników	3,25	16,0	8,4	23,2	38,5	13,8
Szybkość rozliczeń	3,25	17,2	6,9	24,3	37,4	14,3

* *badania z 1999 r.*

Tab. 2. Preferencje małych przedsiębiorstw (w procentach) w zakresie form współpracy z bankami %

Forma współpracy z bankiem	korzystam	zamierzam skorzystać	nie zamierzam korzystać
Osobista wizyta przedstawiciela firmy w banku	93,2	4,0	2,8
Korzystanie z usług bankowych za pośrednictwem bankomatu	48,3	16,4	35,3
Zlecenia telefoniczne	25,7	22,9	51,4
Infolinia	16,7	17,9	65,4
Wizyta przedstawiciela banku w firmie	13,0	22,1	64,9
Korzystanie z usług bankowych za pośrednictwem innych instytucji (np. kredyty)	11,5	17,6	70,5
Korzystanie z usług bankowych za pośrednictwem łącza komputerowego z bankiem (home banking)	8,6	26,5	64,9
Internet	6,7	27,5	65,8

udział rynkowy pierwszych 10 banków przedstawionych w tabeli 3 wynosi około 90%, w tym około 40-45%, to udział PKO BP S.A. i Banku Pekao S.A.

Tab. 3. Banki, z którymi najczęściej współpracują małe przedsiębiorstwa (według opinii małych przedsiębiorstw)

Bank	Procent współpracujących firm*
PKO	45,7
PEKAO	43,4
BŚ	21,6
BANKI SPÓŁ.	20,4
WBK	14,5
BGŻ	12,9
PBK	12,4
BPH	12,2
BZ	11,0
BIG BG	8,5
BH	7,7
KB	6,4
IB	5,0
GBG	3,9
BRE	3,8
BOŚ	3,3
CB	3,2
BIG	3,0
LUKAS	2,5
BP	1,3

* *wskazania nie sumują się do 100%, ponieważ firmy mogły wskazywać do pięciu banków.*

Jak wynika z badania FEiBB małym przedsiębiorstwom potrzebny jest przede wszystkim rachunek bieżący, karty płatnicze oraz kredyty obrotowe (patrz tabela 4).

Tab. 4. Produkty i usługi o największym znaczeniu dla małych firm (procentowo) %

Rachunek bieżący	71,7
Karty płatnicze	17,4
Kredyty obrotowe w złotówkach	15,7
Direct debit	10,4
Kredyt inwestycyjny w złotówkach	8,5
Doradztwo finansowe	7,1
Kredyt w rachunku bieżącym	7,0
Lokaty złotowe krótkoterminowe	6,8
Zlecenia telefoniczne	6,8
Przelewy	6,0

Produkty te stanowią obecnie zręb oferty każdego banku obsługującego małe przedsiębiorstwa. Rachunek bieżący, służący do przechowywania środków pieniężnych oraz do przeprowadzania rozliczeń w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą lub zarobkową, jest także przepustką do korzystania z innych usług banku.

Oferty banków są do siebie podobne, a różnice pomiędzy nimi dotyczą głównie poziomu oprocentowania środków na rachunku, kredytów, lokat oraz rodzaju wydawanych kart płatniczych.

Pozyskiwanie klientów

Niektóre banki przygotowują pakiety usług specjalnie pod kątem małych firm (np. PKO BP S.A., Bank Pekao S.A.), inne nie widza takiej potrzeby, wychodząc z założenia, iż klient sam jest w stanie wybrać z oferty, przy pomocy doradcy bankowego, najwłaściwsze dla siebie produkty. Niektóre banki w ramach pakietów (Bank Pekao S.A.) oferują atrakcyjne warunki korzystania ze swoich usług, jeżeli klient zobowiąże się, że nie będzie korzystać z usług konkurencji.

W zasadzie wszystkie przedstawione poniżej banki, najczęściej poprzez podmioty powiązane kapitałowo z bankiem, oferują swoim klientom także inne usługi finansowe, zwłaszcza leasing i faktoring. Obecnie najczęściej wybieranym produktem, chyba zresztą nie przez przypadek, przez małe przedsiębiorstwa jest Biznes Partner PKO BP S.A. oraz Business Lider Banku Pekao S.A. Z tego względu zaprezentuję te dwa produkty najobszerniej. Z oferty Banku Śląskiego, Powszechnego Banku Kredytowego, Banku Przemysłowo-Handlowego oraz Banku Gospodarki Żywnościowej przedstawię głównie te usługi, które najbardziej mogą się przydać w działalności małych przedsiębiorstw.


BE&W

Oferta Biznes Partner PKO BP S.A.

PKO BP S.A. w powiązaniu z rachunkiem BP (Biznes Partner) prowadzi rachunki lokat terminowych, udziela pożyczek, umożliwia zaciągnięcie kredytu na przedsięwzięcia inwestycyjne oraz korzystanie z innych usług bankowych dla przedsiębiorców. Rachunek BP jest przeznaczony dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą lub zarobkową na zasadach uproszczonej księgowości, które ponadto:

- rozliczają się z urzędem skarbowym w formie karty podatkowej, ryczałtu ewidencjonowanego lub
- podatkowej księgi przychodów i rozchodów,
- zatrudniają do 20 osób,
- osiągają roczne przychody w wysokości: do 400 tys. zł – przy rozliczaniu w formie zryczałtowanego podatku dochodowego lub karty podatkowej, do 800 tys. EURO – przy rozliczaniu w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

Minimalna wymagana kwota pierwszej wpłaty na konto wynosi 400 zł. Istnieje możliwość przekształcenia posiadanego w PKO BP S.A. lub innym banku rachunku bieżącego w rachunek BP. Okres posiadania w PKO BP S.A. rachunku bieżącego zaliczony zostanie do okresu posiadania nowootwartego rachunku BP, co jest istotne w przypadku chęci skorzystania z kredytu w rachunku BP lub pożyczki.

Biznes Partner PKO BP S.A.
LICZBA PLACÓWEK: około 1200
INFOLINIA: 0 800 120 139
WITRYNA INTERNETOWA: www.pkobp.pl
E-MAIL: Informacje@pkobp.pl

Od chwili otwarcia rachunku BP klient ma możliwość składania dyspozycji powodujących powstanie dopuszczalnego salda debetowego do wysokości 800 zł. Dopuszczalne saldo debetowe należy wyrównać w terminie 21 dni od dnia jego powstania. Po trzech miesiącach korzystania z dopuszczalnego salda debetowego klient ma prawo do wystąpienia z wnioskiem o jego podwyższenie. Kwota dopuszczalnego salda debetowego ustalana jest wówczas indywidualnie i jest uzależniona od wysokości wpływów na rachunek oraz od udokumentowanego poziomu przychodów ze sprzedaży osiąganych przez posiadacza rachunku BP.

Rachunki lokat terminowych prowadzone są na zasadach ogólnie obowiązujących w PKO BP.

Posiadacz rachunku BP ma możliwość otrzymania kart płatniczych:

- karty PKO Eurocard/MasterCard Business,
- Złotej karty EC/MC Business,
- Srebrnej karty EC/MC Business,
- karty PKO Biznes Partner.

Po pierwszym wpływie środków na rachunek BP może otrzymać bezpłatnie kartę bankową PKO Biznes Partner. Natomiast po upływie trzech miesięcy od otwarcia rachunku, posiadacz konta może wystąpić o zwiększenie liczby wydanych kart bankowych. Karta PKO Biznes Partner umożliwia dokonywanie płatności za towary i usługi w punktach handlowo-usługowych oznaczonych znakiem akceptacji Maestro – w kraju i za granicą oraz pobieranie gotówki w placówkach banku i bankomatach oznaczonych znakiem akceptacji Maestro.

Na wniosek klienta, po wpłynięciu środków na rachunek BP, oddział PKO BP wydaje również blankiety czeków gotówkowych i rozrachunkowych. Środki pieniężne na rachunku BP są oprocentowane według zmiennej stopy procentowej. Ponadto na życzenie posiadacza rachunku oddział PKO BP, prowadzący rachunek, może udzielić kredytu w rachunku BP. Kredyt jest udzielany na pokrycie bieżących zobowiązań wynikających z prowadzenia działalności gospodarczej lub zarobkowej. Warunkiem uzyskania kredytu jest posiadanie rachunku BP w PKO BP przez co najmniej trzy miesiące i wykazanie się zdolnością kredytową. Kredyt w rachunku BP jest kredytem odnawialnym co oznacza, że jego spłata, w całości lub w części, powoduje odnawianie się go do wysokości określonej w umowie kredytu i może być wielokrotnie wykorzystywany w całości lub w częściach w terminie 12 miesięcy.

Zadłużenie z tytułu innych kredytów i pożyczek udzielonych przez PKO BP lub inne banki nie wyklucza możliwości udzielenia kredytu w rachunku BP. Wysokość kwoty kredytu w rachunku BP jest



BE&W

ustalana indywidualnie i uzależniona jest m.in. od wysokości wpływów na ten rachunek.

Maksymalna wysokość kredytu wynosi:

- dla podmiotów o rocznych przychodach do 80 tys. zł – średnie miesięczne wpływy na rachunek z ostatnich trzech miesięcy, jednak nie więcej niż 15 tys. zł,
- dla podmiotów o rocznych przychodach powyżej 80 tys. zł do 400 tys. zł – średnie miesięczne wpływy na rachunek z ostatnich trzech miesięcy, jednak nie więcej niż 25 tys. zł,
- dla podmiotów o rocznych przychodach powyżej 400 tys. zł do 800 tys. EURO – średnie miesięczne wpływy na rachunek z ostatnich trzech miesięcy, jednak nie więcej niż 100 tys. zł.

Na wniosek klienta, który posiada rachunek BP od co najmniej trzech miesięcy, oddział PKO BP może udzielić pożyczki. Pożyczka udzielona może być klientom, których jakość współpracy z bankiem nie budzi zastrzeżeń. Udzielenie i wysokość pożyczki uzależniona jest m.in. od wysokości wpływów na rachunek BP. Pożyczka wykorzystywana jest jednorazowo w terminie określonym w umowie, w formie gotówkowej lub bezgotówkowej w zależności od dyspozycji pożyczkobiorcy. Maksymalny okres spłaty pożyczki wynosi sześć miesięcy. Oddział PKO BP może również udzielić posiadaczowi rachunkumu kredytu na przedsięwzięcia inwestycyjne. Kredyt ten funkcjonuje na warunkach analogicznych jak kredyt inwestycyjny dla posiadaczy rachunku bieżącego w PKO BP.

Oferta Business Lider Pekao S.A.

Pakiet Business Lider (BL) przeznaczony jest dla przedsiębiorców, którzy współpracują tylko z Bankiem Pekao S.A. Oprócz tego przedsiębiorcy mogą także skorzystać z pakietu Eurokonto Business. Wydaje się jednak, że BL jest produktem atrakcyjniejszym dla małych firm.

Oprocentowanie rachunku bieżącego jest zmienne, a odsetki są kapitalizowane co miesiąc. Posiadacz rachunku (lub osoby uprawnione do reprezentowania posiadacza) może udzielić stałego lub jednorazowego pełnomocnictwa do dysponowania rachunkiem. Dysponowanie środkami na rachunku przez posiadacza lub pełnomocnika do wysokości salda – z uwzględnieniem zakresu pełnomocnictwa i kwoty limitu kredytu w rachunku – może odbywać się w formie dyspozycji płatniczych, m.in. w postaci czeków gotówkowych lub rozrachunkowych.

Opłaty i prowizje:

- otwarcie rachunku dla klientów Banku korzystających wcześniej z Eurokonta Business oraz rachunku bieżącego: bez prowizji,
- otwarcie rachunku dla pozostałych podmiotów: min. 20 zł, maks. 30 zł,
- prowadzenie rachunku bieżącego: min. 25 zł miesięcznie,
- wpłaty gotówkowe na rachunek w Banku Pekao S.A. od 0,2% do 0,5%, min. 3 zł,
- wpłaty gotówkowe na rachunek w innym banku: od 0,2% do 0,5%, min. 5 zł,
- przelewy na inne rachunki prowadzone w Banku Pekao S.A., w tym na rachunki jednostek budżetowych i ZUS w Banku Pekao S.A. dostarczone w formie papierowej: bez prowizji,
- przelewy na inne rachunki w innych bankach, w tym na rachunki jednostek budżetowych i ZUS dostarczone w formie papierowej: od 2 zł do 5 zł,
- przelewy na rachunki jednostek budżetowych i ZUS dostarczone w formie elektronicznej: bez prowizji,
- przelewy na inne rachunki w innych bankach dostarczone w formie elektronicznej: od 1 zł do 3 zł,
- zlecenia stałe: 1 zł od każdej operacji.

Pekao S.A.

LICZBA PLACÓWEK:
około 800
INFOLINIA:
0 800 365 365
WITRYNA INTERNETOWA:
www.pekao.com.pl
E-MAIL:
Info@pekao.com.pl

W ramach BL bank oferuje rachunki lokat call. Są to lokaty otwierane na podstawie dyspozycji składanych telefonicznie lub ustnie w placówce banku. Rachunki te: prowadzone są w PLN, USD, DEM i EURO, otwierane są na 12 miesięcy i są automatycznie przedłużane na kolejne takie same okresy, odsetki naliczane są miesięcznie, w trakcie trwania umowy rachunku lokaty, mogą być dokonywane wpłaty i wypłaty. Minimalna kwota salda rachunku call, w zależności od waluty, wynosi (w przeliczeniu na PLN) 5-10 tys. zł. Największą zaletą lokaty call jest duża płynność środków klienta przy jednoczesnym osiąga-



BE&W

niu dodatkowego dochodu, łatwość dokonywania dyspozycji (drogą telefoniczną).

Do rachunku wydawana jest karta płatnicza Visa Business Lider. Karta ta jest kartą debetową, co oznacza konieczność utrzymania na rachunku środków na pokrycie transakcji dokonanych kartą, które rozliczane są na bieżąco. Bank oferuje również możliwość dodatkowego zabezpieczenia transakcji dokonanych kartą bez wiedzy i zgody klienta. Odpowiedzialność Banku może wtedy obejmować transakcje dokonane w ciągu godziny przed zastrzeżeniem karty. Klient może w dowolnym czasie obowiązywania umowy wystąpić o wydanie kolejnej karty lub o zmianę limitu karty już posiadanej.

Opłaty i prowizje:
- opłata za wydanie pierwszej karty w ramach Pakietu: 10 zł,
- opłata za wydanie kolejnej karty: 100 zł,
- prowizja od operacji gotówkowych: 3% wartości transakcji, min. 4 zł,
- prowizja od operacji bezgotówkowych: bez opłat,
- opłata za zabezpieczenie transakcji kartą Visa Business Lider: 4 zł miesięcznie.

W BL dostępny jest także overdraft, czyli możliwość dokonywania operacji nie znajdujących pokrycia w środkach na rachunku, do wysokości limitu ustalonego w umowie. W okresie obowiązywania umowy overdraftu, która zawierana jest na okres 12 miesięcy, klient może wielokrotnie spowodować ujemne saldo, jednak za każdym razem musi ono zostać spłacone w pełnej wysokości najpóźniej w ciągu 20 dni roboczych, licząc od pierwszego dnia powstania ujemnego salda. Wysokość limitu overdraftu uzależniona jest od przychodów za ubiegły rok sprawozdawczy i może wynosić od 20 tys. zł do 300 tys. zł. Spłata overdraftu następuje automatycznie z bieżących wpływów na rachunek. Od kwoty wykorzystanego overdraftu, jednostka banku pobiera odsetki w ustalonej wysokości.

Kredyt w ramach BL może być udzielony na cele związane z prowadzeniem bieżącej działalności gospodarczej kredytobiorcy. Udzielany jest do 1 roku z możliwością przedłużania na kolejne okresy. Oferowane są dwa rodzaje kredytu:
- kredyt w rachunku kredytowym w PLN, USD, DEM lub EURO (udzielany jako kredyt na finansowanie jednej określonej transakcji, którego spłata nie powoduje odnowienia limitu; linia kredytowa w formie odnawialnej lub nieodnawialnej),
- kredyt podstawowy w rachunku bieżącym w PLN udzielany jako kredyt odnawialny.

Maksymalna kwota kredytu uzależniona jest od przychodów rocznych kredytobiorcy i może wynosić od 100 tys. zł do 1 mln 200 tys. zł.

Opłaty i prowizje:

a) kredyt w rachunku kredytowym:
- opłata za przyjęcie i rozpatrzenie wniosku kredytowego: min. 40 zł,
- prowizja przygotowawcza: min. 1,1% kwoty kredytu,
- prowizja od zaangażowania,
- dla kredytu złotowego: min. 2% w skali roku,
- dla kredytu dewizowego: min. 0,3% w skali roku,

b) kredyt w rachunku bieżącym:
- opłata za przyjęcie i rozpatrzenie wniosku kredytowego: min. 40 zł,
- prowizja przygotowawcza: min. 1,1% kwoty kredytu,
- prowizja od zaangażowania: min. 2% w skali roku.

Klient nie może korzystać jednocześnie z overdraftu i kredytu w rachunku bieżącym.

Oferta Banku Śląskiego

W BŚK nie ma specjalnego pakietu usług małych firm. Przedsiębiorca może wybierać z bardzo obszernej gamy usług. BŚK ma bardzo rozwinięte usługi w zakresie obsługi transakcji zagranicznych. Trzeba jednak pamiętać, że małym przedsiębiorstwom nie zawsze jest to niezbędne.

Usługi związane z rachunkiem bieżącym to: polecenie przelewu, polecenie zapłaty, wypłaty gotówkowe, czek gotówkowy, czek rozrachunkowy, czek rozrachunkowy potwierdzony.

Bank Śląski
LICZBA PLACÓWEK: około 320
INFOLINIA: 0 800 65 66 66
WITRYNA INTERNETOWA: www.bsk.com.pl
E-MAIL: mampytanie@mail.bsk.com.pl

Przedsiębiorca może także skorzystać z rachunku walutowego, który przeznaczony jest do gromadzenia środków

pieniężnych i do przeprowadzania rozliczeń pieniężnych. Prowadzony jest on w USD, DEM, EURO (oprocentowanie zmienne, kapitalizacja roczna).

Do wyboru jest także kilka rodzajów lokat: w polskich złotych, w walutach wymienialnych, lokata jednodniowa, lokata dni wolnych, lokata typu call oraz lokata akumulacyjna (lokowania wolnych środków z możliwością dokonywania dopłat w trakcie trwania lokaty). Do rachunków firmowych wydawana jest Karta Visa Business, Visa Business Charge.

Bank oferuje kilka rodzajów kredytów. Małym firmom najbardziej przydać się może:

- kredyt lombardowy (udzielany pod zastaw na cel związany z prowadzoną działalnością gospodarczą; okres kredytowania do 6 miesięcy, oprocentowanie zmienne),
- kredyt dyskontowy (BŚK przyjmuje weksle, które w operacji dyskonta bankowego zostają przekształcone przez kredyt bankowy w dostępny pieniądz; weksel może zdyskontować zarówno jego wystawca, jak i każdy następny jego posiadacz; BŚK dyskontując weksel nie płaci jego pełnej sumy wekslowej, lecz potrąca z góry odsetki, zwane dyskontem; podstawowy termin płatności dla weksli przyjmowanych do dyskonta wynosi od 14 do 90 dni),
- kredyt indeksowany (na cele obrotowe lub inwestycyjne; okres kredytowania od 1 roku),
- kredyt dewizowy (na sfinansowanie transakcji w obrocie z zagranicą w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą; okres kredytowania nawet powyżej 3 lat),
- kredyt obrotowy/eksploatacyjny (celem jest uzupełnienie środków własnych kredytobiorcy przeznaczonych na finansowanie bieżącej działalności),
- a ponadto kredyt inwestycyjny, czekowy, budowlany, akceptacyjny.

BŚK udziela swoim klientom gwarancji przetargowych, zwrotu zaliczki, dobrego wykonania kontraktu, rękojmi (jakości), płatności, celnych, „turystycznych" (zabezpieczenie wymagane stosownie do przepisów ustawy o usługach turystycznych), spłaty kredytu z BOŚ, spłaty pożyczki z NFOŚiGW lub WFOŚiGW. BŚK realizuje pełen zakres operacji handlu zagranicznego (polecenie wypłaty, czeki w obrocie zagranicznym, wszelkiego rodzaju akredytywy, inkasa dokumentowe).



BE&W

Oferta Powszechnego Banku Kredytowego

PBK oferuje firmom prowadzenie:

- rachunku bieżącego (złotowy lub walutowy, płatny na każde żądanie, służący do gromadzenia środków oraz przeprowadzania rozliczeń w formie gotówkowej lub bezgotówkowej, w walutach: PLN, USD, DEM, GBP, CHF, FRF, EURO, ATS; minimalna kwota do otwarcia rachunku walutowego bieżącego wynosi 1 tys. USD lub jej równowartość w innej w/w walucie wymienialnej; kapitalizacja PLN – miesięczna, USD, DEM, GBP, CHF, FRF, EURO, ATS – roczna; otwarcie rachunku bankowego – 30 zł, prowadzenie rachunku – 30 zł),
- rachunku pomocniczego (złotowy, służy do przeprowadzania rozliczeń w innych oddziałach banku niż oddział prowadzący rachunek bieżący i do przeprowadzania operacji ograniczających się do określonych celów; warunki otwarcia i prowadzenia rachunku jw.),
- rachunku wyodrębnionych środków pieniężnych (w ramach rachunków bieżącego i pomocniczego możliwe jest otwarcie rachunku środków na ściśle określony cel np. fundusz świadczeń socjalnych), jak również do przeprowadzania w tym zakresie rozliczeń pieniężnych.

Do rachunków wydawane są karty płatnicze: MasterCard BusinessCard(tm) „PBK SILVER". Łączny limit wartości transakcji oraz limity poszczególnych kart ustalane są indywidualnie. Wydanie i roczna obsługa kart kosztuje 200 zł rocznie. Obsługa transakcji bezgotówkowych dokonywanych przy użyciu karty – 1,2% wartości każdej transakcji. Dokonywanie wypłat gotówkowych – 3% wartości każdej wypłaty, nie mniej niż 4 zł.

Ciekawą usługą jest automatyczne inwestowanie salda. Daje to możliwość codziennego zagospodarowywania wolnych środków pozostających na rachunku i osiąganie wyższych dochodów przy zachowaniu płynności. Inwestowanie salda polega na przenoszeniu, o ustalonej godzinie, nadwyżki środków (powyżej 50 tys. zł) z rachunku w złotych na rachunek terminowy zablokowany. Zainwestowana kwota pozostaje na rachunku do godz. 8:30 następnego dnia, po czym jest przelewana z powrotem na rachunek bieżący. Wymagane minimalne saldo na rachunku, przy którym przeprowadzane jest automatyczne inwestowanie salda wynosi 100 tys. zł.

Bank oferuje także lokaty terminowe w złotych i walutach obcych. W przypadku lokat powyżej 50 tys. zł lub ich równowartości w walutach wymienialnych istnieje możliwość negocjowania oprocentowania lokat.

Klient może skorzystać z kredytu obrotowego, który może być udzielony:

- w rachunku kredytowym na okres do 3 lat z możliwością jego przedłużenia,
- w formie linii kredytowej na okres nie dłuższy niż 1 rok jako kredyt odnawialny. Każda spłata całości lub części kredytu powoduje, iż kredyt odnawia się i może być wykorzystywany wielokrotnie w ramach limitu przyznanego umową, aż do daty spłaty ustalonej w umowie,
- jako kredyt płatniczy – udzielany przedsiębiorcom posiadającym rachunek w Oddziale Banku w przypadku przejściowego braku środków na pokrycie wymagalnych zobowiązań z różnych tytułów, o ile wysokość wpływów na rachunek zapewnia spłatę kredytu. Kredyt płatniczy może być udzielany na okres do 30 dni,
- jako kredyt w rachunku bieżącym – udzielany na pokrycie wymagalnych zobowiązań z różnych tytułów, o ile wysokość wpływów zapewnia spłatę kredytu, może być udzielony na okres do 12 miesięcy w wysokości 10-krotnych średnich dziennych wpływów środków na rachunek bieżący kredytobiorcy.

Powszekny Bank Kredytowy
LICZBA PLACÓWEK:
około 350
INFOLINIA:
0 800 125 800
WITRYNA INTERNETOWA:
www.pbk.pl
E-MAIL:
info@pbk.pl

Oprócz kredytu obrotowego dostępne są także: inwestycyjne, wekslowe, na nieruchomości, na należności eksportowe, na zakup sprzętu medycznego, na zakup pojazdów i wyposażenia, dla sektora rolno-przetwórczego (także w formie kredytów preferencyjnych, czyli takich, do których stosuje się dopłaty z budżetu państwa). PBK realizuje operacje handlu zagranicznego oraz udziela gwarancji w stopniu takim samym jak BŚK.

Oferta Banku Przemysłowo-Handlowego

Rachunek Sezam Menedżer przeznaczony jest dla osób fizycznych, które samodzielnie prowadzą działalność gospodarczą. SM służy do gromadzenia środków pieniężnych, prowadzenia rozliczeń bezgotówkowych, krajowych i zagranicznych, dokonywania operacji gotówkowych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej oraz nie związanych z działalnością gospodarczą. Może być prowadzony jako:

- oprocentowany według zmiennej stawki, a prowadzenie i obsługa rachunku są pełnopłatne; odsetki od środków zgromadzonych na rachunku dopisywane są do rachunku co miesiąc lub co kwartał,
- nieoprocentowany, z częściową odpłatnością za prowadzenie i obsługę rachunku,
- rachunek bieżący w złotych jest przeznaczony dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą bez względu na formę rozliczeń z Urzędem Skarbowym; rachunek ten służy tylko do obsługi transakcji związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą.

Bank Przemysłowo-Handlowy
LICZBA PLACÓWEK:
około 250
TEL. DLA KLIENTÓW:
0 12 422 33 33
WITRYNA INTERNETOWA:
www.bph.pl
E-MAIL:
bankbph@bph.pl

Udogodnienia związane z rachunkiem SM:

- telefoniczne zasięganie informacji o saldzie rachunku,
- książeczka czeków gotówkowych i rozrachunkowych,
- karty bankowe (BPH – Maestro Business, BPH – Visa Business, BPH – EUROCARD/MASTERCARD Business, BPH – Makro Cash and Carry),
- limit debetowy dla klientów korzystających z uproszczonych form księgowości, czyli możliwość debetowania rachunku do określonej wysokości, uzależnionej od wpływów na rachunek,
- kredyt w rachunku bieżącym dla Klientów prowadzących pełną księgowość – czyli upoważnienie do spowodowania debetu na rachunku bieżącym do określonej wysokości.



Usługi związane z rachunkiem bieżącym i rachunkiem Sezam Menedżer:

- rozliczenia krajowe: wpłaty i wypłaty gotówkowe; polecenia przelewu wewnątrzbankowe; polecenie przelewu przekazywane telefaxem – na życzenie klienta; polecenie zapłaty; akredytywa krajowa; przyjmowanie czeków i weksli do inkasa; administrowanie rachunkiem (realizowanie przez bank stałych płatności w określonych terminach i kwotach); automatyczne inwestowanie środków (polegające na zakładaniu przez bank lokat do następnego dnia roboczego pod warunkiem, że środki na rachunku, na koniec dnia roboczego nie są niższe niż 10 tys. zł, na początku następnego dnia roboczego środki są dostępne na rachunku bieżącym).

Rachunki dodatkowe, jakie bank może prowadzić na życzenie klienta to:

- rachunek pomocniczy w złotych (do przeprowadzania określonych przez posiadacza rachunku rozliczeń pieniężnych lub do wyodrębnienia środków na określony cel); rachunek „call" w złotych (do przechowywania środków pieniężnych w czasie nieoznaczonym); rachunek walutowy „K" płatny na żądanie (do gromadzenia środków pieniężnych pochodzących głównie z transakcji handlu zagranicznego , dokonywania rozliczeń bezgotówkowych zagranicznych i krajowych oraz operacji gotówkowych w granicach określonych przepisami prawa dewizowego).

W BPH przedsiębiorca ma do wyboru kilka rodzajów lokat: rachunek lokaty terminowej w złotych i w walutach wymienialnych oraz lokatę INTRATA w złotych, w USD i w DEM.

Koszt otwarcia rachunku Sezam Menedżer to minimum 25 zł, miesięczna opłata ryczałtowa za prowadzenie rachunku – minimum 45 zł, prowizja od wypłaty gotówki – minimum 0,1%, nie mniej niż 4 zł.

BPH oferuje dwa rodzaje kredytów: w rachunku bieżącym – kredyt do 1 roku, w złotych; jest to upoważnienie do spowodowania debetu na rachunku bieżącym do określonej wysokości lub limit debetowy w rachunku bieżącym (opisany wcześniej) oraz w rachunku kredytowym, w tym w formie linii odnawialnej lub nieodnawialnej – kredyt do1 roku lub do 3 lat, w złotych i walutach wymienialnych.

Poza tym w BPH można się także ubiegać o kredyty inwestycyjne, przeznaczone na finansowanie przedsięwzięć o charakterze: materialnym, np. zakupu wyposażenia, maszyn, środków transportu, nieruchomości, niematerialnym, np. zakupu patentów, know-how, finansowym, np. zakupu udziałów lub akcji w spółce oraz kredyty preferencyjne i inwestycyjne aranżowane we współpracy z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Państwowym Funduszem Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych. Oferta obsługi operacji zagranicznych i gwarancji na bardzo zbliżonym poziomie jak w pozostałych bankach.

Oferta Banku Gospodarki Żywnościowej

BGŻ wyróżnia przede wszystkim Pakiet „Gospodarz". W ramach tego pakietu można zakładać rachunki bankowe służące do dokonywania rozliczeń związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą oraz konta osobiste „INTEGRUM", prowadzone na ogólnych zasadach. Obydwa rachunki funkcjonują w ramach jednego Pakietu „GOSPODARZ" powiązanego między innymi stałą dyspozycją przelewania określonej sumy (lub całości wpływów) z rachunku bieżącego na konto osobiste INTEGRUM. Poprzez równoczesne otwarcie konta osobistego INTEGRUM rolnik oraz jego najbliżsi uzyskują dostęp do całej gamy produktów oferowanych w ramach konta osobistego „INTEGRUM", w tym także kart płatniczych. W przypadku rolników ryczałtowych, nie wyrażających zainteresowania założeniem rachunku bieżącego razem z kontem osobistym „INTEGRUM", w ramach Pakietu „GOSPODARZ", Bank może zaproponować założenie kont osobistych „INTEGRUM", jako tzw. rachun-

Bank Gospodarki Żywnościowej
LICZBA PLACÓWEK:
około 370
TEL. DLA KLIENTÓW:
0 801 123456
WITRYNA INTERNETOWA:
www.bgz.pl

ków „uniwersalnych" dla rozliczeń dotyczących działalności rolniczej i rozliczeń osobistych. Wpływy na ten rachunek z tytułu zapłaty za faktury mogą być interpretowane jako pochodzące z działalności gospodarczej (rozumianej jako działalność zarobkowa).

Dodatkowe korzyści płynące z posiadania rachunków bankowych w ramach Pakietu „GOSPODARZ" to: zlecenia na hasło, stałe zlecenia, stałe dyspozycje, przelewy, karty płatnicze.

BGŻ ma również specjalną ofertę dla firm sektora rolno-spożywczego. Wyróżnia się ona szeroką paletą kredytów preferencyjnych udzielanych w porozumieniu z organizacjami i instytucjami rządowymi i pozarządowymi. Wymienić tu trzeba kredyty z dopłatami Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, kredyty ze środków Fundacji „Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej", kredyty ze środków Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, kredyty z dopłatami podmiotów gospodarczych na cele obrotowe i inwestycyjne w rolnictwie, kredyty z dopłatami Banku Gospodarstwa Krajowego, kredyty z dopłatami Państwowego Funduszu, Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, kredyty w ramach umów z producentami lub dostawcami, kredyt walutowy na skup płodów rolnych, kredyt złotówkowy na skup płodów rolnych, kredyty inwestycyjne z dopłatami ARiMR, kredyty obrotowe na cele rolnicze z dopłatą ARiMR, pożyczkę ze środków ARiMR.

W większości kredyty te są bardzo opłacalne, gdyż dużą część pokrywa ARiMR lub AWRSP. W niektórych przypadkach koszt kredytu wynosi tylko 5-6% w stosunku rocznym. ■

Wszystkie dane w tabelach zostały przedstawione na podstawie danych Fundacji Edukacji i Badań Bankowych za miesięcznikiem „Bank" 11/2000.

Oferty na podstawie informacji z banków.

Tab. 5 Wykaz dostępnych usług wybranych banków



	PKO BP SA Net BANK	Pekao SA System Beta (office banking)	PBK SA w Warszawie Home Banking	BGŻ SA Home Banking	BPH SA BPH Sez@m
DOSTĘPNE USŁUGI					
• Sprawdzanie salda	tak	tak	tak	tak	tak
• Dyspozycja przelewów:					
- na rachunek własny	tak	tak	tak	tak	tak
- na rachunek obcy	tak	tak	tak	tak	tak
• Lokaty:					
- zakładanie	brak danych	nie	tak	brak danych	tak
- rozwiązywanie	brak danych	nie	tak	brak danych	tak
• Historia operacji	tak	tak	tak	tak	tak
• Anulowanie transakcji	brak danych	tak	brak danych	brak danych	nie dotyczy
INNE USŁUGI	- kursy walut - współpraca z systemem księgowym - informacje o banku i produktach dostępnych w bankowości elektronicznej	- kursy walut - zmiana numeru PIN - współpraca z systemem księgowym - podpis elektroniczny - rachunki walutowe - rachunki kredytowe	- tabela kursowa - korespondencja z bankiem za pośrednictwem poczty elektronicznej - dyspozycje wydania książeczki czekowej - zastrzeganie lub odwołanie zastrzeżonych blankietów czekowych - ogólne informacje o banku	- kursy walut - realizacja zleceń stałych i okresowych - zastrzeżenie czeków i blankietów - poufna poczta elektroniczna - informacja o kredytach klienta	- kursy walut - wysyłanie informacji o rachunku faksem - współpraca z systemem księgowym - podpis elektroniczny - konta walutowe
KOSZTY					
• Instalacja	cena negocjowana	300 zł w wersji jednostanowiskowej + 100 zł za każde następne stanowisko	od 300 zł jednorazowo	300 zł jednorazowo	około 150 zł
• Opłaty cykliczne	cena negocjowana	100 zł abonament miesięczny za moduł podstawowy + 30 zł za każdy następny	od 150 zł miesięcznie	200 zł abonament miesięczny	do 100 zł miesięcznie
• Prowizje za usługi	stawki negocjowane	2 zł za polecenie przelewu	1,50 zł za przelew prowadzony w innym banku 0,25% kwoty operacji za sprzedaż poleceń wpłaty za granicę	1,50 zł za przelewy na rachunki prowadzone przez inne banki	opłata za przelew stanowi 50% stawki za przelew tradycyjny

Cyfrowa biblioteka

Paweł Piasecki

KURS KONWERSACYJNY JĘZYKA NIEMIECKIEGO DLA POCZĄTKUJĄCYCH

Praktyczny kurs niemieckiego za przystępną cenę.

W masowej dystrybucji (głównie hipermarkety) pojawiły się obecnie tańsze, choć w żaden sposób nie zubożone w porównaniu z oryginałami, wersje programów edukacyjnych, które po raz pierwszy wydano rok czy dwa lata temu. Jednym z nich jest właśnie „Kurs konwersacyjny języka niemieckiego dla początkujący", który powstał we wrocławskiej firmie Albion.

Najbardziej przydatna część programu to zestaw dialogów, które pomagają poradzić sobie w najbardziej typowych sytuacjach życiowych (pytania o drogę, w restauracji, na lotnisku, w recepcji hotelowej, w banku i na poczcie). Uzupełnieniem części konwersacyjnej jest warstwa ćwiczeniowa obejmująca łącznie 900 ćwiczeń, testów i dyktand. Dysponując mikrofonem mamy możliwość nagrania własnego głosu i porównania zapisu z prawidłową wymową. Program zawiera również poradnik gramatyczny oraz udźwiękowiony słownik (około 1000 haseł). Wszystkich zapisanych na płycie dialogów można posłuchać także na odtwarzaczach zwykłych płyt CD.



„Kurs konwersacyjny" jest cenną pomocą dla osób wyjeżdżających za granicę. Przyda się również tym, którzy stoją przed perspektywą zdawania ustnych egzaminów z języka niemieckiego.

ENCYKLOPEDIA OMNIA 2001

Ambitnie pomyślane kompendium wiedzy z bogatą warstwą multimedialną.

Encyklopedie należą do najlepiej sprzedających się produktów na polskim rynku multimedialnym. Nic więc dziwnego, że wydawnictwo De Agostini Polska pozazdrościło sukcesów krakowskiej Fogrze oraz warszawskiemu PWN-owi i zaproponowało encyklopedię, a właściwie coś więcej – atrakcyjny pakiet edukacyjno-encyklopedyczny na czterech płytach.

Encyklopedia ogólnotematyczna oraz „Słownik wyrazów obcych" Władysława Kopalińskiego, w tym związane z hasłami multimedia, są dostępne na jednym dysku, co jest rozwiązaniem ze wszech miar wygodnym. Mediateka umożliwia odnalezienie dowolnego obiektu multimedialnego ze wszystkich zawartych w programie, natomiast Galeria ułatwia szybkie przejrzenie materiału ikonograficznego. Atrakcją wizualną encyklopedii są zdjęcia i trójwymiarowe plansze.

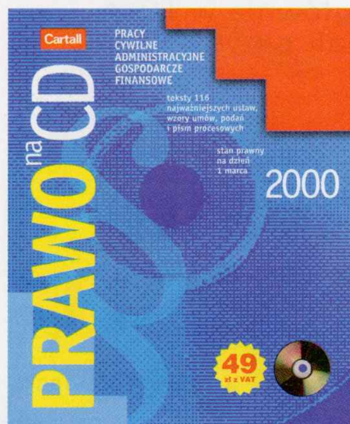


Na drugim krążku znajdziemy multimedialne kompendia wiedzy, m.in. encyklopedię sportu, atlas ciała ludzkiego, galerię malarstwa. Trzeci dysk wypełnia gra edukacyjna Planeta Omnia, zaś czwarty to program instalacyjny.

Przed dokonaniem zakupu warto zajrzeć na stronę internetową www.omnia-online.pl, gdzie znajdą Państwo więcej informacji o pakiecie.

PRAWO NA CD

Najważniejsze ustawy, wzory pism urzędowych i umów na jednym krążku.



Program łódzkiego wydawnictwa Cartalla nie olśniewa żadnymi supernowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, ale jest praktyczny i z pewnością okaże się przydatny osobom, które mają niewielkie pojęcie o obowiązującym prawie.

Luki w wiedzy można szybko nadrobić. Płyta zawiera aktualne i ujednolicone teksty 116 najważniejszych ustaw (stan prawny na dzień 1 marca 2000 r. – może doczekamy się aktualizacji?), w tym konstytucję RP oraz kodeksy: cywilny, karny, pracy i drogowy. Warto dokładnie zapoznać się z ustawami o podatku dochodowym, ubezpieczeniu społecznym, ochronie danych osobowych. Również znajomość autorskiego, prasowego czy budowlanego prawa może się okazać bardzo przydatna. Korzystając z „Prawa na CD" wyszukiwanie i drukowanie aktów prawnych o objętości sięgającej kilkudziesięciu tomów zajmie zaledwie kilka minut.

Ponadto w programie znajdziemy też wzory wielu najpotrzebniejszych umów i pism procesowych (m.in. umowa o najem lokalu, o dzieło, umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki cywilnej, wezwanie do zapłaty, zażalenie, odwołanie od decyzji, itp.).

Krążek kosztuje naprawdę niewiele, więc warto go dołączyć do domowej cyfrowej biblioteczki.

ANGIELSKI DLA ŚREDNIO ZAAWANSOWANYCH – WERSJA AMERYKAŃSKA

Jak znalazł przed wakacyjnym wyjazdem do Stanów.

„Angielski dla średnio zaawansowanych" to kolejny z tanich programów dostępnych w hipermarketach, które z przyjemnością Państwu polecam, jak również zachęcam, aby spróbować zainteresować nimi dzieci, jeśli nie zamiast, to przynajmniej obok „ogłupiających" gier.

Programy z serii „World Talk" nie nużą. Opierają się na różnorodnych grach ćwiczących umiejętność rozumienia ze słuchu, natomiast telewizyjny test językowy pozwala sprawdzić swoją wiedzę i... refleks.

Program wyposażony jest w „studio nagrań", dzięki którym można porównać własną wymowę z wzorcową wymową lektora. W sekcji ćwiczeń gramatycznych użytkownik buduje zdania z proponowanych wyrazów, zaś dyktando daje szansę przećwiczenia umiejętności pisania ze słuchu. Można zatrzymać i przewinąć tekst oraz regulować tempo czytania lektora.



Seria „World Talk", przeznaczona dla średnio zaawansowanych, obejmuje kilkanaście tytułów i cieszy się uznaniem milionów użytkowników na świecie. Na krążku nie znajdziemy oczywiście takiej ilości materiału, jaką zawierają wiodące programy Young Digital Poland czy EPA Online, ale z pewnością wystarczająco dużo, by uznać wydatek za uzasadniony.

Pojęcie inkubatora, czyli wylęgarni nowatorskich pomysłów, znane było w biznesie od dość dawna. Jednak dopiero rozwój Internetu i nowych technologii sprawił, że e-inkubatory zaczęły mnożyć się – głównie w USA i Wielkiej Brytanii – jak grzyby po deszczu.

Od pomysłu do BIZNESU

PAWEŁ PIASECKI

Kilka e-inkubatorów działa także na polskim rynku. Nadszedł już czas, gdy zwykły użytkownik może skorzystać z owoców ich pracy – pierwsze rozwiązania, które zostały wypracowane w owych wylęgarniach są właśnie poddawane najważniejszemu ze wszystkich osądów – ocenie klienta.

Na początku oczywiście musi być pomysł. Każdy pomysł, który trafia do inkubatora, otrzymuje kredyt zaufania i jest – przynajmniej wstępnie – analizowany, bez względu na to, czy został przedstawiony wraz z solidnym biznesplanem, czy też zapisany na jednej kartce. Jednak nie wszyscy pomysłodawcy potrafią przekonać osoby oceniające do swoich projektów i ich przydatności w rzeczywistości rynkowej. Zdarza się więc, że pomysł może „przepaść" już w bardzo wstępnej fazie. Jeśli natomiast ocena jest pozytywna, to przedsiębiorcy w rozwinięciu i dopracowaniu pomysłu pomaga przydzielony mu „orędownik". Dopiero wtedy następuje właściwa ewaluacja projektu, czyli wszechstronna analiza jego nowatorstwa technologicznego, szans na osiągniecie pozycji lidera w danym segmencie rynku, aspektów prawnych itd. Jeśli koncepcji uda się przejść przez to gęste sito pytań i wątpliwości, jego twórcę czekają już prawie same miłe rzeczy.

Przede wszystkim może liczyć na dostęp do najnowszych technologii (dostawcy sprzętu i oprogramowania są często udziałowcami inkubatorów lub też z nimi ściśle współpracują) i zapewnienie przestrzeni oraz sprzętu biurowego. Ogromnie ważna jest też pomoc w finansowaniu projektu, zarówno zdobycie pieniędzy na „rozruch" interesu, tzw. seed money, jak i (w późniejszym etapie) pomoc w nawiązaniu kontaktów z inwestorami. Pieniądze zazwyczaj pochodzą z funduszy venture capital, zwanych też funduszami wysokiego ryzyka. A ryzyko jest oczywiście spore, jak przy każdym nowym, niesprawdzonym pomyśle, toteż korzysta się z najróżniejszych form doradztwa:

- technologicznego (np. planowanie obciążenia serwera, uwierzytelnianie i bezpieczeństwo transakcji w Internecie),
- marketingowego (tworzenie biznesplanu, analiza rynku i konkurencji itd.),
- prawnego.

Zazwyczaj nowo powstała firma wprowadza się do siedziby inkubatora i na tym etapie wszelkie prace nad projektem są pilnie strzeżoną tajemnicą – konkurencja nie śpi! Minie sześć do ośmiu miesięcy, zanim nowy serwis zostanie dokładnie przetestowany i oficjalnie uruchomiony. Firma się wykluwa. Teraz następuje etap rozwoju i ekspansji – inkubator sprzedaje swoje udziały, natomiast fundusz venture capital angażuje środki finansowe, dając nowej idei szanse na jeszcze szerszy rozwój. Dopiero po pięciu, a czasami nawet dziesięciu latach akcje są zbywane funduszowi private equity, który inwestuje w firmy działające na rynku od dłuższego czasu.

Polskie wylęgarnie pomysłów

W Polsce, jak wcześniej wspomniałem, działają pierwsze e-inkubatory, a nawet niektóre przez nie opracowane projekty weszły już w życie. Internet Investment Fund (www.iif.pl) powstał w 1999 r. w Krakowie, z kapitałem 10 mln zł. Pieniądze wyłożyli dwaj byli pracownicy ComArchu: Rafał Styczeń i Janusz Homa oraz Ron Sharon z Izraela. IIF postawił sobie za cel rozwijanie w Polsce firm z branży high-tech, wykorzystujących technologie internetowe. W zasięgu zainteresowania IIF znalazły się projekty związane z telefonią komórkową (także UMTS) i Internetem, w tym e-commerce, B2B, dostarczanie zawartości serwisów. Fundusz w zakresie usług internetowych działa w Europie środkowo-wschodniej, natomiast w zakresie sprzedaży rozwiązań i technologii – na całym świecie.

W funduszu działa klasyczny inkubator IncuBird udzielający młodym, kreatywnym przedsiębiorcom wsparcia, które trwa nieraz nawet dwa lata. Na jeden projekt przeznacza się średnio 250 tys. dolarów. Zanim jednak projekt zostanie uruchomiony w ramach IncuBirda, musi zostać zatwierdzony przez Komitet Ewaluacyjny. Pomysły podlegają stałej ocenie, bo w trakcie ich ewolucji, od wstępnych założeń do coraz bardziej konkretnych wymiarów, sytuacja na dynamicznym rynku internetowym może się przecież radykalnie zmienić.

Rachunki i rozliczenia

Pierwszym przedsięwzięciem, w jakie zaangażował się IIF, jest firma o nazwie BillBird. Opiera się ona na idei regulowania bieżących rachunków w Internecie, bez konieczności chodzenia do banku czy na pocztę. Użytkownik systemu dysponuje pełnym, elektronicznym archiwum płatności i może zobaczyć wszystkie swoje rachunki on-line. Dużą wygodą dla klientów BillBirda jest także przypominanie im, za pośrednictwem poczty elektronicznej lub wiadomości SMS, o terminach płatności. Usługa jest dostępna w sieci pod adresem www.mojerachunki.pl.

Kolejnym projektem, który wykluł się w krakowskim inkubatorze, jest serwis internetowy iFirma.pl, przygotowany we współpracy ze spółką PowerMedia. Serwis adresowany jest do firm z rynku SOHO (Small Office, Home Office). A ściślej, do osób będących płatnikami podatku VAT i prowadzących działalność gospodarczą na podstawie księgi przychodów i rozchodów. Zdaniem przedstawicieli iFirmy – podzielanym chyba przez większość z nas – polskie prawo podatkowe jest skomplikowane i prowadzenie rachunkowości na własną rękę zajmuje dużo czasu. Aby skorzystać z serwisu iFirma.pl, – wirtualnego biura rachunkowego, wystarczy zwykły domowy komputer PC, modem i telefon. Zyskujemy dostęp do naszych dokumentów księgowych o każdej porze dnia i nocy i nie musimy się już martwić, że gdzieś zapodziała się jakaś ważna faktura. Istotne atuty iFirmy, to także automatyzacja wypełniania deklaracji dla Urzędu Skarbowego i ZUS oraz funkcja przypominania o terminie ich wysłania. IFirma ma bardzo przystępne ceny usług: abonament miesięczny wynosi 39 zł, a dla biur rachunkowych – 14 zł od każdego klienta. Twórcy mają nadzieję pozyskać do końca bieżącego roku 50 tysięcy klientów i można spokojnie powiedzieć, że te plany są realne.

Sieciowy doradca

Wsparciem potężnych firm informatycznych (Sun Microsystems, Cisco, Oracle, RSA Security) może pochwalić się e-inkubator (www.e-inkubator.com.pl), którego współudziałowcem jest także firma DNS Polska. W e-inkubatorze umowa z osobą czy firmą, której projekt zostanie przyjęty, podpisywana jest na trzy miesiące. Za 4 tys. zł spółka proponuje wypożyczenie na ten czas specjalistycznego sprzętu i oprogramowania. Zapewnia również doradztwo oraz ułatwia dostęp do kredytu bankowego, a w wypadku najlepszych projektów – do kapitału inwestycyjnego.

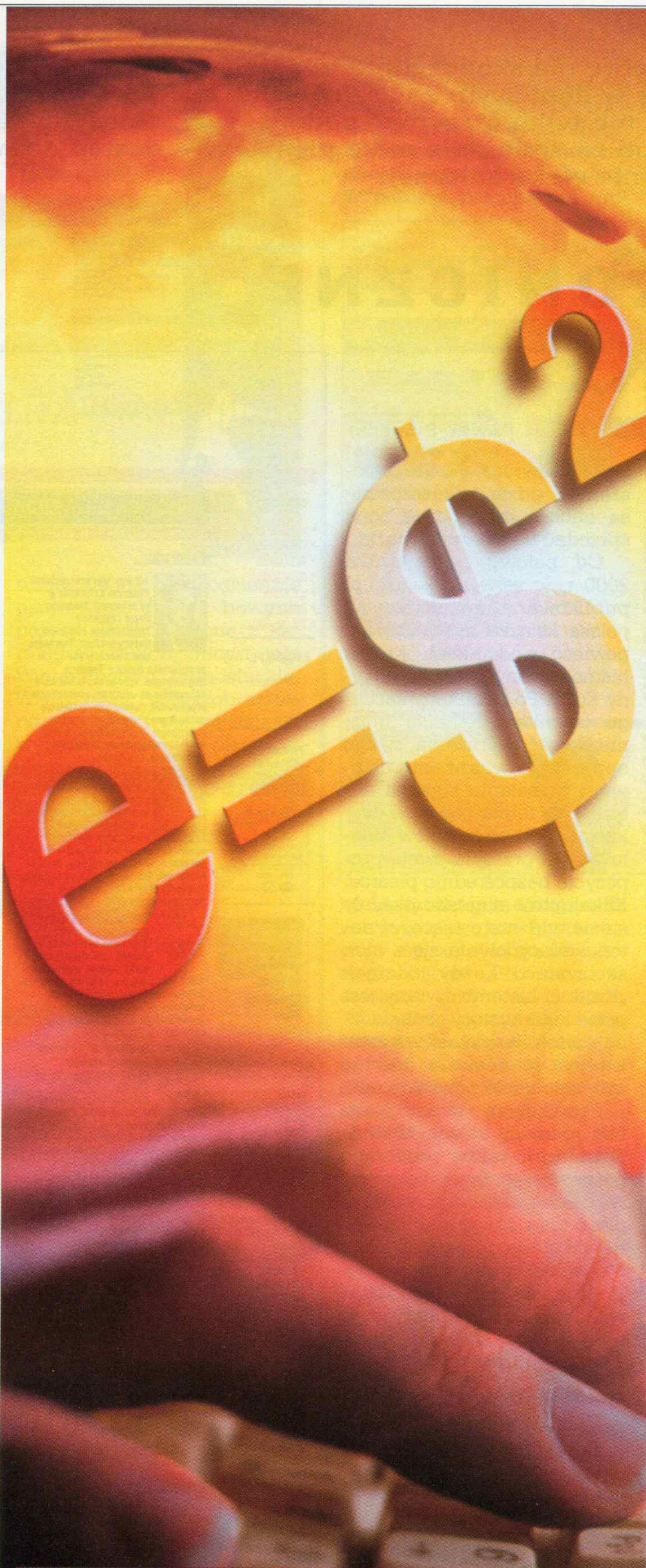
Jednym z najciekawszych projektów wspieranych przez

e-inkubator jest wyszukiwarka internetowa Net Sprint, zastosowana m.in. w portalu hoga.pl. Zebrała wiele pozytywnych opinii ekspertów i użytkowników. Charakteryzuje się dużą wydajnością przy przeszukiwaniu ogromnych ilości informacji, łatwością obsługi i precyzją wyszukiwania.

Celem warszawskiego inkubatora e-Katalyst (www.e-Katalyst.pl) jest przyspieszanie rozwoju nowych, polskich firm, działających w sektorach związanych z Internetem i komunikacją bezprzewodową. Aż 50,1% udziałów e-katalyst objął Narodowy Fundusz Inwestycyjny Jupiter, co zapewnia inkubatorowi solidne wsparcie finansowe (30 milionów zł zostanie zainwestowanych jeszcze w 2001 r.). Plany e-Katalyst zakładają inkubowanie w bieżącym roku ośmiu do dziesięciu spółek. Każda z nich, na początek (przez cztery do ośmiu miesięcy), ma otrzymać wsparcie w wysokości do 1,5 miliona zł. Jak twierdzą założyciele i partnerzy zarządzający inkubatorem (dwóch Amerykanów: Jim van Bergh i Philip Margolis oraz Polak, Robert Sutkowski), jest to zazwyczaj suma wystarczająca, by wprowadzić na rynek pierwszy produkt i udowodnić skuteczność swoich decyzji inwestycyjnych. Wsparcie finansowe to część tzw. pakietu założycielskiego dostępnego, jeśli zespół zarządzający inkubatorem uzna, że zgłoszony pomysł można zrealizować w postaci dochodowego przedsięwzięcia. Pakiet obejmuje też przestrzeń biurową, wsparcie administracyjne i doradztwo strategiczne. W zamian za to, inkubator zostaje właścicielem części wartości nowego przedsięwzięcia. Pierwsze projekty, w które zaangażował się inkubator, zostaną ujawnione w najbliższym czasie.

Platforma MediaX

O miejsce na polskim rynku inkubatorów będzie także z pewnością walczyć e-farm (www.efarm.pl), który postanowił skoncentrować się wyłącznie na rozwiązaniach typu business-to-business (B2B). Szefem e-farm.pl jest 38-letni prawnik, Tomasz P. Checzke, z praktyką zdobytą w tak różnych miejscach jak: firma Baker & McKenzie, bank ING Barings Bank i kompania piwowarska Elbrewery. 30% udziałów w inkubatorze e-farm.pl objął fundusz inwestycyjny Millennium Capital.



BE&W

Najbardziej zaawansowanym projektem e-farm, adresowanym do profesjonalistów z branży mediowej, jest platforma MediaX (www.mediax.pl), która ułatwia i przyspiesza sprzedaż bądź zakup przestrzeni reklamowej za pośrednictwem Internetu. Sprzedający media przekazują do systemu MediaX aktualne cenniki oferowanej powierzchni lub czasu reklamowego. Są one dostępne on-line dla wszystkich zarejestrowanych użytkowników platformy. Ponadto istnieje możliwość wystawiania swoich ofert do sprzedaży na aukcji, kierowania ich do witryn: „last minute" lub „oferta specjalna". Kupujący media (na ogół agencje reklamowe) mogą zrealizować pełną kampanię, począwszy od określenia jej podstawowych parametrów (grupa docelowa, czas trwania, budżet, zasięg) poprzez analizę poszczególnych mediów, które chcą wykorzystać, a skończywszy na stworzeniu szczegółowych media-planów. Ponadto media-plany mogą być natychmiast przesłane do zainteresowanej grupy sprzedających, z prośbą o rezerwację lub dokonanie zakupu wybranej przestrzeni/czasu reklamowego.

Czas rynkowej weryfikacji projektów – tych przedstawionych powyżej i szeregu innych, o których zapewne wkrótce będzie głośno – „wykluwanych" w polskich inkubatorach dopiero się rozpoczął. Jednak już teraz widać, że inkubatory są ciekawym pomysłem na wypełnianie luki, która wciąż dzieli Polskę od najbardziej zaawansowanych technologicznie państw świata. Nowatorskich pomysłów nie brakuje, trzeba im jedynie stworzyć dobre warunki rozwoju, a powodzenie inkubatorów leży w interesie nas wszystkich. ■

Na skutek niefortunnego zbiegu okoliczności w artykule „Sieciowa dobroczynność" (PROFIL 01/2000), w części odnoszącej się do akcji „Internet dla niepełnosprawnych", nie wspomnieliśmy o pomysłodawcy i głównym animatorze tej akcji – Fundacji Pomocy Matematykom i Informatykom Niepełnosprawnym Ruchowo – Warszawa.
Przepraszamy i życzymy Fundacji powodzenia w jej dalszych działaniach.

Zima jeszcze się na dobre nie skończyła, a wiosna nie zaczęła. O tej porze roku chętnie zaszywamy się w domowym zaciszu i zatapiamy w lekturze. Łącząc się z Internetem możemy nie tylko otrzymać podpowiedzi, co czytać, ale także uzyskać – za darmo lub za śmiesznie małe pieniądze – dostęp do wielu atrakcyjnych książek w formie elektronicznej.

ELEKTRONICZNE KSIĄŻKI

PAWEŁ PIASECKI

Jednym z najstarszych polskich serwisów internetowych poświęconych książkom i problematyce kulturalnej są **ksiazki.pl**, stworzone przez Tadeusza Pilasa. W lutym 2000 r. witryna została przejęta przez spółkę Easy Net, aktywnie działającego na polskim rynku internetowym, właściciela popularnych serwisów e-commerce (empik.com, GaleriaCentrum.com, smyk.com, aukcja.com) i wortali tematycznych (MamaTataJa.pl, JaKobieta.pl). Witryna ksiazki.pl, to rzetelne, systematycznie aktualizowane kompendium wiedzy na temat sytuacji na polskim rynku wydawniczym i księgarskim. Jeżeli jakiejś informacji tu nie ma, to jest przynajmniej odnośnik do strony www, gdzie znajdują się potrzebne dane. W serwisie można znaleźć informacje o nowościach wydawniczych, recenzje, rekomendacje, wywiady z autorami oraz zapowiedzi interesujących wydarzeń kulturalnych. Czytelników na pewno zainteresują publikowane tu raporty i analizy dotyczące rynku wydawniczego w Polsce, kalendarium targowe, informacje o konkursach literackich i linki do stron poświęconych najważniejszym nagrodom literackim. Serwis systematycznie uaktualnia listy bestsellerów. Jego atutem jest również dostęp do specjalistycznych katalogów: wydawnictw, księgarni, bibliotek czy czasopism, a także tzw. Forum Literackiego, zawierającego linki m.in. do prywatnych stron młodych pisarzy i poetów z indeksu autorów. Tu można również przeczytać fragmenty utworów. Do dyspozycji użytkowników pozostaje również sekcja „ogłoszenia", gdzie zamieszczane są anonse osób, które chcą sprzedać bądź kupić książki.

Od połowy października 2000 r. w serwisie ksiazki.pl publikowana jest pierwsza polska książka interaktywna, powieść w odcinkach „Krótka historia Iwony Tramp" Krystyny Kofty. Po publikacji każdego odcinka internauci mają możliwość wyrażenia swojej opinii w kawiarni internetowej i przesłania sugestii autorce. Na temat powieści dyskutują setki czytelników. Wielu z nich przesyła swoje propozycje bezpośrednio pisarce. Kilkakrotnie sugestie okazały się na tyle interesujące, że autorka zdecydowała się z nich skorzystać. Każdy odcinek „Krótkiej historii" czytany jest przez kilka tysięcy osób. Liczba czytelników stale wzrasta, a wielu internautów drukuje kolejne odcinki powieści.

Prowadzony przez Easy Net rodzinny serwis **MamaTataJa.pl**, także proponuje najmłodszym literacką zabawę. Każde dziecko może napisać ciąg dalszy publikowanej na stronach serwisu bajki i przesłać swoją propozycję. Twórcy serwisu na tej podstawie dopisują ciąg dalszy jedynej w swoim rodzaju czarodziejskiej historii.

Książki on-line

Możliwość zamieszczania w Internecie elektronicznych wersji książek (najczęściej w postaci plików PDF, które otwierane są przez program Adobe Acrobat Reader) stwarza wielką szansę, by namówić na lekturę tych, którzy – z rozmaitych powodów, od braku pieniędzy po brak nawyku – rzadko zaglądają do tradycyjnych księgarni.

http://www.ksiazki.pl



Pierwszym w Polsce serwisem sprzedającym książki on-line właśnie w formie plików PDF jest serwis **literatura.net.pl**, którego właścicielem jest gdańskie wydawnictwo Tower Press. Po rejestracji i opłaceniu abonamentu (trzy wersje, najtańsza to wydatek 20 zł), użytkownik otrzymuje konto, pozwalające na pobranie plików-książek, zapisanie ich na twardym dysku i – zgodnie z licencją – jednokrotne wydrukowanie. Wielkim walorem takiego rozwiązania, z punktu widzenia właściciela wirtualnej księgarni, jest to, że nie ma problemów związanych z terminową wysyłką książek. Problemu dobrze znanego klientom dużych e-sklepów takich jak: merlin.com.pl czy empik.com. Użytkownicy serwisu literatura.net.pl mogą natomiast radować się niską ceną e-książek: pobranie jednego pliku oznacza odjęcie z konta kilkunastu groszy – tak, właśnie tyle kosztuje elektroniczna książka! Serwis ruszył na początku grudnia ubiegłego roku z ofertą 200 tytułów, ale jest ona codziennie poszerzana o pięć nowych pozycji. Pochodzą one z katalogów takich oficyn jak: Wydawnictwo Dolnośląskie, WAB, Iskry, słowo/obraz/terytoria. W ofercie są książki wyłącznie polskich pisarzy – zagraniczni autorzy, a właściwie ich agenci, żądają z góry horrendalnych, jak na polskie realia, zaliczek. Literatura.net ma ambitne zamiary. Do końca bieżącego roku planuje poszerzyć ofertę do około 3 tys. tytułów i pozyskać 100 tys. zarejestrowanych użytkowników. Wiceprezes Tower Press, Władysław Zawistowski, uważa, że serwis „wyjdzie na swoje" już przy poziomie 50 tys. abonentów.

Czytając w sieci

Ciekawą ofertę dla czytelników przygotowały ostatnio polskie portale. Lekturę wprost z ekranu komputera proponuje serwis bestseller.onet.pl – wystarczy tylko zainstalować program Microsoft Reader. Co ważne – w serwisie przedstawiane są, w cyklicznie udostępnianych fragmentach, tytuły, które nie miały jeszcze swojej premiery księgarskiej. W październiku ubiegłego roku, kiedy nastąpiła inauguracja witryny, taką „przedpremierową" książką była powieść Jerzego Pilcha „Pod mocnym aniołem". Potem na stronach „Bestsellera" gościła najnowsza powieść Stanisława Lema, który ma zresztą w Onecie (**lem.onet.pl**) własny, obszerny i bardzo ciekawy, serwis.

Natomiast portal poland.com włączył w swe struktury istniejącą od 1997 r. Bibliotekę Sieciową. Pod adresem **biblioteka.poland.com** udostępnionych jest obecnie 107 utworów, które można czytać (bezpłatnie!) na stronach www, albo ściągnąć na twardy dysk. Są to głównie teksty sprzed 1930 r. nie objęte autorskim prawem majątkowym.

Na zakończenie tego krótkiego przeglądu polskich witryn internetowych adresowanych do miłośników książek, zachęcam do odwiedzenia serwisu **ksiazki.wp.pl**, należącego do portalu Wirtualna Polska. Serwis ma rozbudowaną warstwę informacyjną, prowadzi ponadto sprzedaż książek (20 tys. tytułów w ofercie) i antykwariat, gdzie można zaoferować swoje „białe kruki" lub znaleźć te od dawna poszukiwane tytuły. Sporą atrakcją są regularnie organizowane spotkania z autorami (czaty). Warto w nich bezpośrednio uczestniczyć, ale jeśli się to nie uda zawsze można zajrzeć do archiwum rozmów na stronach czat.wp.pl. Gośćmi czatów Wirtualnej Polski byli już tak znani autorzy jak: Norman Davies, Andrzej Sapkowski, Krystyna Kofta, Jerzy Pilch i Piotr Siemion. ■

Co nowego w kinach

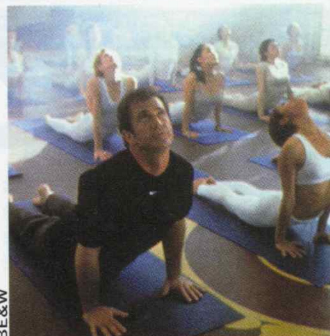
Andrzej Ignatowski

CZEGO PRAGNĄ KOBIETY

Reż. Nancy Meyers

O czym marzy każdy prawdziwy mężczyzna? O tym, by zrozumieć naturę kobiety, lub chociażby móc czytać w jej myślach. W filmie „Czego pragną kobiety" w reżyserii Nancy Meyers niejaki Nick Marshall (w tej roli Mel Gibson) w wyniku nieszczęśliwego wypadku otrzymuje niezwykły dar – czyta w myślach pań jak w otwartej księdze. Bohater wykorzystuje ten prezent i odnosi sukces w reklamie. Ale z czasem znajomość najintymniejszych kobiecych sekretów staje się dla niego ciężarem. Tym bardziej, że wszystkie najbliższe mu osoby – zarówno te które kocha, jak i te z którymi rywalizuje – to właśnie kobiety. Jak się okazuje, zbyt duża wiedza na ich temat, czasem utrudnia życie.

Film „Czego pragną kobiety" nie jest jednak żadnym wykładem z psychologii, to inteligentna komedia romantyczna. I to komedia zrobiona w dobrym, starym stylu. Reżyserka świadomie nawiązuje do nakręconych niegdyś filmów tego typu z Katharine Hepburn i Spencerem Tracy



BE&W

w rolach głównych. Zadanie, jakie stało przed twórcami współczesnego obrazu nie było proste. Musieli stworzyć ciekawy scenariusz i obsadzić w głównych rolach aktorów, którzy wytrzymaliby porównanie ze słynnymi poprzednikami. Wybór Gibsona był oczywisty. Uznawany powszechnie za idola wielu kobiet i obdarzony dużym poczuciem humoru, był wręcz stworzony do tej roli. Pozostawał problem głównej roli żeńskiej – seksownej, nie tylko dzięki urodzie, ale przede wszystkim inteligencji, szefowej. Ostatecznie zdecydowano się na znakomitą, zwłaszcza w rolach komediowych, i dowcipną Helen Hunt. O tym, że wybór był trafny świadczy sam film. Na ekranie trwa nieustanny pojedynek dwóch wielkich aktorskich osobowości.

CUDOWNI CHŁOPCY

Reż. Curtis Hanson

Inteligentne kino nie musi być nudne, potrafi być dowcipne i ciekawe. Tę oczywistą, ale rzadko realizowaną prawdę potwierdza film „Cudowni chłopcy" – historia dwóch niezwykłych dni z życia pisarza i akademickiego profesora. Poukładany świat Trady Tripa, wspaniała kreacja aktorska Michaela Douglasa, w ciągu zaledwie kilkudziesięciu godzin z hukiem się rozpada. Opuszcza go żona i kochanka, przełożona zachodzi w ciążę, a jeden z uczniów usiłuje popełnić samobójstwo. Profesor, który nauczył się omijać problemy, niczym doświadczony slalomista, zostaje nimi wręcz zasypany. Uświadamia sobie przy okazji, że mimo iż jest już dojrzałym mężczyzną, tak naprawdę wciąż tkwi w nim chłopiec, który nie potrafi sobie poradzić z poważnymi wyzwaniami.

Odrobina autorefleksji i autoironii na pewno nikomu nie zaszkodzi. Film „Cudowni chłopcy" to wyjątkowo ciekawe studium męskich zachowań, choć może lepiej byłoby powiedzieć – zachowań chłopięcych.



ITI

REICH

Reż. Władysław Pasikowski

Władysław Pasikowski, już od lat w swoich filmach pokazuje, że mężczyźni to duzi chłopcy. Podobną tezę można wysnuć po obejrzeniu najnowszego obrazu reżysera – filmu „Reich". To historia dwóch zawodowych killerów (w rolach głównych występują Bogusław Linda oraz Mirosław Baka), którzy szlifowali swoje umiejętności za granicą. Ich praca zyskała uznanie klientów, więc na brak zleceń nie narzekają, jednak każdy, nawet zawodowy morderca, musi czasem odpocząć. Panowie udają się więc do ojczyzny, gdzie dość szybko popadają w konflikt z miejscowymi bandytami, którzy również pragną osiągnąć europejski poziom. Reszta, to już tylko dobrze znany schemat: kobiety o dwuznacznej moralności, strzelaniny, bójki i tak dalej. Słowem, kino akcji nie obciążające szarych komórek i w dodatku bardzo, bardzo dalekie od klasy „Leona zawodowca".

MARCOWA PREMIERA DVD

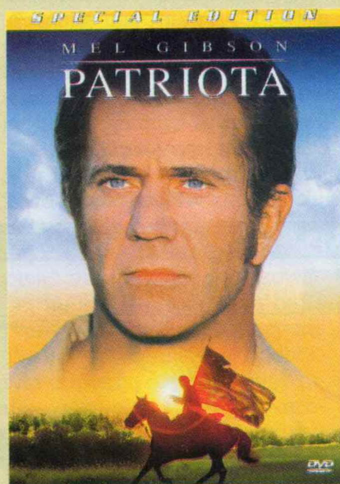
Agnieszka Guzek

PATRIOTA

Reż. Roland Emmerich

Dystrybucja: Warner Bros

Latem, ubiegłego roku na ekrany polskich kin wszedł, zrealizowany z ogromnym rozmachem, epicki film przygodowy „Patriota". Historia Benjamina Martina i jego rodziny rzuconej w wir toczącej się wojny z Anglikami odniosła komercyjny sukces. Teraz miłośnicy talentu Mela Gibsona będą mieli szansę obejrzeć film na płycie DVD.



Płyty DVD mają tę zaletę, że oprócz filmu zazwyczaj umieszcza się na nich szereg atrakcyjnych dodatków. Tak jest i tym razem. Korzystając z rozbudowanego, interaktywnego menu, można w prosty sposób dotrzeć do interesujących informacji. Oprócz wstępnego i ostatecznego zwiastunu kinowego na płycie umieszczono dwa reportaże z planu: „Prawdziwi patrioci" oraz „Sztuka walki". Odsłaniają one kulisy powstania filmu, np. prace nad kostiumami wzorowanymi na ubraniach z epoki.

Interesujący jest również reportaż z planu efektów specjalnych. Widz ma okazję zobaczyć między innymi, jak komputerowo tworzono tłum (armię) i zestawiano poszczególne części garderoby. Na uwagę zasługują szkice koncepcyjne. Zaprezentowano ich aż 13, a nowa na DVD opcja przejścia od szkicu do danej sceny w filmie pozwala wychwycić rozbieżności pomiędzy założeniami twórców, a ich realizacją.

Kolejną atrakcją płyty jest galeria fotosów prezentująca zdjęcia aktorów, wybrane tematy z filmu, a nawet fotografie zza kadru („Behind the Scenes"). Najciekawszym jednak dodatkiem są sceny, które z różnych powodów nie znalazły swojego miejsca w filmie. Na płycie „Patriota" umieszczono 6 takich scen, m.in. znajduje się tu drastyczne ujęcie dzieci obserwujących rzekę unoszącą ciała zabitych żołnierzy. Oglądając te fragmenty można w miejsce ścieżki dźwiękowej włączyć komentarz reżysera i producenta. Dodatki zamieszczone na DVD zamykają filmografie aktorów i reżysera.

Warto więc, po przeszło dwu i półgodzinnym filmie, poświęcić nieco czasu na buszowanie po interaktywnym menu.

Nowości płytowe

Andrzej Ignatowski

EROS RAMAZZOTTI
Stilelibero



Eros Ramazzotti, to jeden z nielicznych wokalistów, który nie śpiewając w języku angielskim, odnosi sukcesy na całym świecie. Początkowo ten „patriotyzm" był przeszkodą, ale dziś Eros jest gwiazdą pierwszej wody. Może dlatego, że śpiewa głównie piosenki o miłości. A przecież miłość w każdym języku brzmi wspaniale, szczególnie gdy opowiada o niej przystojny Włoch. Krążek „Stilelibero", jest dowodem, że piosenkarz, przynajmniej na razie, nie zamierza zejść z obranej drogi. Fani Erosa nie będą mieli więc powodów do narzekań – na płycie nie brakuje miłosnych piosenek.

JENNIFER LOPEZ
JLO

Paniom polecamy najnowszy krążek Erosa Ramazzotti'ego, natomiast panowie powinni się zainteresować albumem „Jlo", stworzonym przez piękną, dojrzałą, utalentowaną kobietę. Jennifer Lopez wielokrotnie udowadniała, że jest dobrą aktorką, która, w przeciwieństwie do swoich koleżanek w branży filmowej, zaistniała także na rynku muzycznym. Głos wokalistki trudno nazwać rewelacyjnym, jest co najwyżej poprawny, ale cała płyta stoi na niezłym poziomie. I kto wie – może Jennifer odniesie kolejny sukces.



SASH!
Best Of



Jeśli ktoś planuje dobrą, taneczną zabawę i nie zamierza często zmieniać płyt, to ten album jest dla niego stworzony. Jeden z największych gwiazdorów dyskotek i stały bywalec list przebojów – Sash! – umieścił na nim wszystkie swoje dotychczasowe przeboje. Na krążku znajdują się: „Encore Une Fois", „Ecuador", „La Primavera", „Adelante" i wiele, wiele innych hitów. Chociaż jest to muzyka z kategorii „łatwa i przyjemna", to trzeba przyznać, że stoi na całkiem dobrym poziomie.

PERFECT
Live 2001



Dla wielu Perfect, to największy zespół w historii polskiej muzyki rockowej. I chociaż przez 20 lat istnienia zespołu przewinęło się przezeń wielu muzyków, to duch – głos wokalisty oraz piosenki wciąż pozostają niezmienne. Choć faktem jest, że nowe utwory tylko czasem dorównują hitom sprzed lat. Tę prawdę zdają się też rozumieć muzycy Perfectu. Na koncertach lwią część granego materiału stanowią właśnie stare, sprawdzone przeboje grupy. Płyta „Live 2001" jest rejestracją koncertu z ostatniej trasy zespołu. Fani grupy znajdą tu między innymi: „Ale w koło jest wesoło", „Bla, bla, bla", „Objazdowe nieme kino" i oczywiście największy hit zespołu – „Nie płacz Ewka". Po prostu klasyka, której słucha się z ogromną przyjemnością.

ENYA
A Day Without Rain

Od lat wiadomo, że każdy nowy album tej wokalistki, to gwarancja obcowania z piękną, zmysłową muzyką na bardzo wysokim poziomie. Chociaż artystka nie jest typową gwiazdą muzyki pop, a jej życie jest wręcz antytezą rockandrollowego stylu, popularnością przewyższa wielu popowych idoli. Dość powiedzieć, że Enya sprzedała na całym świecie ponad 40 milionów płyt. Takie rezultaty osiągają tylko najlepsi. Płyta „A Day Without Rain" ma klasę i nie ma wątpliwości, że ugruntuje pozycję piosenkarki na rynku, a wspomniany wynik sprzedaży krążków zostanie poprawiony. Choć słuchacze lubią sezonowe gwiazdki, prawdziwie wierni są nie osobom, ale pięknej muzyce. A taką muzykę od lat, niezmiennie tworzy Enya.



Nowości wydawnicze

A. Ż.

Maria Malatyńska
ANDRZEJ WAJDA – O POLITYCE, O SZTUCE, O SOBIE
PRÓSZYŃSKI I S-KA

W 1991 r. w Wydawnictwie Literackim ukazał się tom wywiadów i tekstów pt. „Wajda mówi o sobie", opracowany przez Wandę Wertenstein na początku lat 80. Obejmował on wybrane materiały z całej twórczości reżysera. Prace nad wydaniem tej pozycji, skutecznie hamowane przez cenzurę, trwały więc przeszło dziesięć lat.



Od tamtego czasu zmieniło się wszystko: ustrój, państwo, ludzie, sztuka. Dla twórcy o tak mocnym instynkcie politycznym jak Andrzej Wajda, nieprzerwanie i intensywnie obecnego w rzeczywistości swojego czasu, zaczął się jedyny w swoim rodzaju „rozdział życia" – twórcze działanie w wolności. Mógł wreszcie zrealizować swoje wcześniejsze marzenia, nie tylko artystyczne. Ta druga strona społecznego życia reżysera okazała się wówczas niespodziewanie ważniejsza od twórczości. Związana ona była z piastowaną przez Andrzeja Wajdę (1989-1991) funkcją senatora Rzeczypospolitej w parlamencie I kadencji. W praktyce przekładało się to na liczne spotkania, rozmowy z publicznością i wywiady, których udzielał w kraju i na całym świecie. Jego wystąpienia polityczne, artystyczne oraz komentarze bezustannie zachodzących w życiu publicznym zmian, można prześledzić czytając niniejszą książkę.

George R. Urban
RADIO „WOLNA EUROPA" I WALKA O DEMOKRACJĘ
PRÓSZYŃSKI I S-KA



Od początku lat 50., aż do pierwszych lat po załamaniu się rządów komunistycznych dwie, finansowane przez Amerykanów, międzynarodowe rozgłośnie – Radio Wolna Europa i Radio Swoboda – z niebywałym uporem walczyły przeciwko rozprzestrzenianiu się ideologii komunistycznej. Książka George'a Urbana jest jedynym w swoim rodzaju osobistym świadectwem kombatanta zimnej wojny w eterze. Autor obserwował system radziecki, który tracił stopniowo swą międzynarodową siłę przyciągania, był świadkiem ostatecznego rozrachunku z imperium radzieckim.

George R. Urban, pochodzący z Węgier, specjalista od spraw radzieckich oraz wschodnio- i środkowoeuropejskich, pracował w Radiu Wolna Europa w latach 60., zaś w latach 80. był dyrektorem generalnym rozgłośni.

W barwnej relacji Urban przedstawił, w jaki sposób przez ponad cztery dziesięciolecia Radio Wolna Europa i Radio Swoboda wspierały sprawę liberalnej demokracji i gospodarki rynkowej, przeciwstawiając się radzieckiemu systemowi i jego agenturom ukrytym we wszystkich krajach zachodnich.

Helen Fielding
DZIENNIK BRIDGET JONES
ZYSK I S-KA

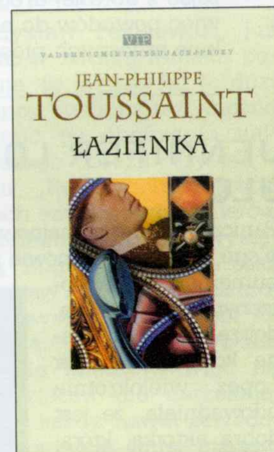


Przynajmniej raz w życiu, każdy z nas składał noworoczne postanowienia. Tak też zrobiła Bridget Jones, która miedzy innymi obiecywała: „NIE BĘDĘ: Pić więcej niż czternaście jednostek alkoholu tygodniowo. Palić. Wydawać więcej niż zarabiam". Niestety, dobre chęci natrafiają zazwyczaj na szereg przeszkód. Bo przecież rzucenie palenia można odłożyć do jutra, a stresów w życiu samotnej kobiety jest tak wiele, że nie pomogą tylko słodycze i odrobinka alkoholu. Najgorsza jest mama i jej znajomi. Te ciągłe przytyki „Wciąż nie masz chłopaka? I co my z tym zrobimy?". Do tego jeszcze przystojny szef (podły zdrajca!) i te nieszczęsne codzienne pokusy, z „Randką w ciemno" włącznie! Życie trzydziestokilkulatki jest niesłychanie frustrujące, to nieustająca walka z kaloriami i złośliwymi koleżankami. Wie o tym każdy, kto obejrzał choć jeden odcinek kultowej już „Ally McBeal".

Tym razem Czytelnik dostaje do ręki europejską i literacką wersję opowieści o wiecznie odchudzającej się, samotnej niewieście i z trudem powstrzymuje łzy śmiechu śledząc kolejne wyczyny bohaterki.

„Dziennik Bridges Jones" to przezabawna opowieść o kobiecej naturze. Ale uwaga, jest to książka wyjątkowo niebezpieczna – niewiele osób zdoła przerwać lekturę, zanim doczyta do końca. Lepiej więc dla Bridges Jones od razu zarezerwować sobie trzy, cztery godziny.

Jean-Philippe Toussaint
ŁAZIENKA
MUZA SA



„Łazienka" ukazała się we Francji w 1985 r. i od razu odniosła sukces. Stała się kultową książką młodszego pokolenia i została nawet, podobnie jak kolejne powieści Jean-Philippe'a Toussainta, sfilmowana. Narrator, najwyraźniej skłócony z konwencjonalną egzystencją, zamieszkuje w łazience i opisuje swoje poczynania w sposób prosty, wręcz beznamiętny.

Sam autor o swojej książce mówił: „W 'Łazience' jest Nabokov, który unosi się nad ostatnią częścią, Gombrowicz wokół Polaków, Perec w małych drobiazgach, słówkach, Flaubert nad zdaniem, a Musil wokół osób i przymiotników". Ta autorecenzja mówi wiele, ale przecież w niejednej współczesnej książce odnajdujemy ślady wielkich mistrzów pióra, do których w sposób mniej lub bardziej świadomy odwołują się młodzi pisarze. Urok „Łazienki" nie polega jednak na erudycyjnym bogactwie skojarzeń i odwołań literackich. Tym co trzyma Czytelnika w napięciu jest specyficzny, ale doskonale współgrający z językiem powieści, humor (już przecież sama sytuacja wyjściowa – zamieszkanie bohatera w łazience – jest co najmniej zabawna, jeśli nie absurdalna). Wspomniana „beznamiętność" opisu zdarzeń i postaci, czyni z tej krótkiej opowieści swoistą satyrę na pokolenie pisarza. Pokolenie, które wobec przygniatającej codzienności czuje niemal modernistyczny „kosmiczny ból ziemi".

Od słowa do słowa

MAŁGORZATA WĘGRZECKA

To były czyjeś imieniny czy urodziny. Siedzieliśmy sobie w pracy pogryzając chipsy i leniwie popijając soki owocowe. Ala emocjonowała się pierwszym ząbkiem u swojej pociechy, Kasia wyrażała zachwyt a propos nowej spódniczki Joli. Słowem – dzień jak co dzień. Aż do chwili, kiedy odezwał się Jurek. – Telewizja zmusza mnie do oglądania głupot – powiedział. No i się zaczęło.

– Jak to cię zmusza?! – obruszyła się Ala.

– No, normalnie, zmusza mnie – kontynuował Jurek. – Bo jak przychodzę do domu, to między osiemnastą a dwudziestą są same głupie seriale, a ja chciałbym obejrzeć jakiś fajny dokument albo film...

W powietrzu zawisł znak zapytania i trzy wykrzykniki, czyli zapadła cisza przed burzą. Chwilowe milczenie Jurek uznał za pozytywny objaw, co ośmieliło naszego telewidza do dalszych wyznań.

– Weźmy na przykład wczoraj – denerwował się Jurek – przychodzę z pracy zmęczony, chciałbym wyciągnąć się na kanapie i zawiesić oko na czymś fajnym. I jaki mam wybór? „Fiorella", „Zbuntowany anioł", „Plebania"...

– To przełącz na Discovery albo Animal Planet... – życzliwie podsunęła Jola.

– Do nas nie dochodzi kablówka...

– To kup antenę...

Tu nastąpiła dosyć długa dygresja na temat wyższości anteny satelitarnej nad telewizją kablową. Rozmówcy nie osiągnęli konsensusu, a ich dyskusję można śmiało pominąć, ponieważ nie wnosi niczego do sprawy.

– Mnie chodzi tylko o to, żebym miał jakiś sensowny wybór – wrócił na wokandę Jurek.

– Przecież masz wybór – stwierdziła Kasia. – W Jedynce i Dwójce są takie fajne cykle „Kontrowersyjny dokument", „Kocham kino"...

– No tak, ale to wszystko jest w nocy...

– To sobie nagraj, jak przyjdziesz z pracy, będzie jak znalazł...



– Nie mam video...

Tu dyskusja tkwiła przez chwilę w martwym punkcie. Wszyscy zastanawiali się, jak zagospodarować czas Jurka między osiemnastą a dwudziestą. Wreszcie nastąpił długo oczekiwany zwrot akcji.

– Przecież ty wcale nie musisz oglądać telewizji – wykrzyknęła odkrywczo Kasia.

– No właśnie... – podjęła Jola. – Możesz poczytać gazetę albo książkę...

– A kiedy ty ostatnio coś czytałeś? – rozpoczęła atak Ala.

– Wiem, że mogę coś przeczytać – denerwował się Jurek. – I to się codziennie tak kończy, wyłączam telewizor i albo idę do kiosku po gazetę, albo biorę książkę. Ale mnie nie o to chodzi...

– Wiadomo, tak jest najłatwiej – ciągnęła tendencyjnie przygłucha Jola. – Najłatwiej włączyć telewizor i czekać, aż cię intelektualnie zaspokoi. A przecież wiadomo, że telewizja to opium dla mas i może cię tylko ogłupić, a nie rozwinąć. Jak oczekujesz czegoś więcej, to idź do teatru, do opery, na wystawę, na koncert... A kiedy ty ostatnio byłeś w teatrze?!

– Ze dwa lata temu...

– A widzisz?!!! I ty chcesz, żeby brazylijskie seriale zastąpiły ci prawdziwą sztukę?!!!

– Oczywiście, że nie...

– Bo ja na przykład – triumfowała Jola – to się cieszę, jak nie ma nic ciekawego w telewizji. Biorę program, przeglądam, widzę „Fiorellę" czy „W niewoli uczuć" i jestem szczęśliwa, bo wiem, że mam cały wieczór dla siebie! Mogę sobie poczytać albo pójść do teatru, do kina, do muzeum...

Tu nastąpiły szczere wyznania wszystkich rozmówców na temat tego, jak bardzo lubią odwiedzać świątynie sztuki i jakim potwornym, dennym i robiącym papkę z mózgu złem jest telewizja. Jurek już się nie odzywał.

Podsumujmy. W dyskusji brały udział osoby w wieku od 25 do 45 lat. Wszyscy rozmówcy skończyli wyższe studia i na pytanie, kto to jest „Pan Tadeusz" nie odpowiedzą – „to ten przemiły dostawca wody". Każdy z dyskutantów ogląda telewizję i wbrew pozorom wcale nie uważa jej za zło konieczne. Najlepszym tego dowodem jest pierwsza, czyli odruchowa, czyli najszczersza reakcja na problem Jurka. Na początku całego zajścia nikt nie proponował mu przeczytania książki, ale raczej zmianę kanału, kupno anteny, video etc. W miarę rozwoju sytuacji moja sympatia do Jurka gwałtownie wzrosła. Przecież on jako jedyny miał odwagę przyznać się do tego, że nie zawsze ma ochotę na intelektualne wzloty. Jego problem zostanie rozwiązany wraz z pojawieniem się w naszym kraju interaktywnej telewizji. Jurek wreszcie wybierze sobie to, co będzie miał ochotę oglądać, natomiast biedna Jola w ogóle nie wyjdzie z domu. Przecież ona ma tylko wtedy czas dla siebie, kiedy nie ma nic ciekawego w telewizji...

I ja tam byłam, chipsy jadłam, soki piłam, głosu nie zabrałam, bo się linczu bałam. Głupio było mi przyznać się do tego, że ja też lubię wyciągnąć się na kanapie i obejrzeć jakieś mało skomplikowane filmidło. To takie przyjemne. Słuchałam jak moje koleżanki wdeptują w ziemię Bogu ducha winnego Jurka i nerwowo szukałam w pamięci daty mojej ostatniej wizyty w teatrze. Przez głowę przelatywały mi obrazy z „Ed TV" i „Truman Show". W zastraszającym tempie rosło poczucie winy, że ostatnio po raz kolejny obejrzałam „Masz wiadomość" zamiast skończyć książkę, którą zaczęłam czytać miesiąc temu. Postanowiłam ostatecznie się pognębić i po zakończeniu teledyskusji poszłam do Joli. Poprosiłam, żeby poleciła mi jakąś sztukę. Nie potrafiła. Odetchnęłam z ulgą. Wróciłam do domu i skończyłam książkę. A jutro po raz drugi obejrzę w telewizji „Matrix". Tylko jedno pytanie wciąż kołacze mi się po głowie – czemu Jola udawała, że jest kimś innym? Kimś, kim chciałaby być? Czy nie po to rzesze ludzi oglądają brazylijskie seriale? ■

Położone blisko Europy Maroko jest dla ludzi Zachodu zagadką. To najstarsze na świecie królestwo muzułmańskie, w którym, niczym w tyglu, mieszają się burzliwa historia, religijne tradycje i nowoczesność.

MAROKO

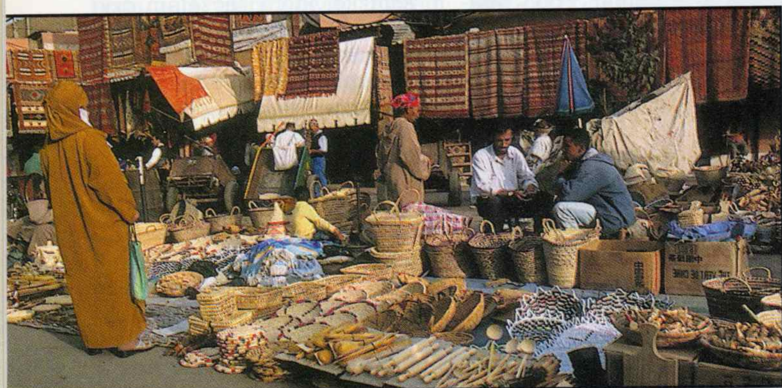
Widoki i zapachy Arabii

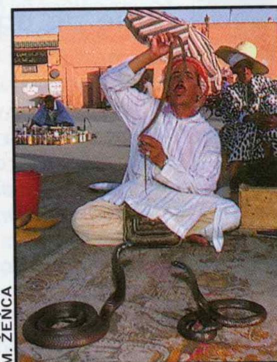
AGNIESZKA GUZEK

Właściwy ludziom Zachodu pośpiech ściera się tu z odmienną mentalnością mieszkańców. Żyją oni własnym tempem, poddając się biegowi wypadków zgodnie z powiedzeniem *Inszallach* – jeśli Bóg zechce. Choć niezwykle przywiązani do swojej historii i tradycji, Marokańczycy są otwarci na zmiany. Oddaje to najlepiej widok przemierzających ulice dużych metropolii kobiet, ubranych zgodnie z zachodnim stylem, choć na prowincji zwyczaj noszenia kwefów jest nadal podtrzymywany. Oprócz religi w życiu Marokańczyków dużą rolę odgrywają legendy i przesądy. W berberyjskich wioskach, położonych na prowincji, nadal zobaczyć można magiczne wzory na drzwiach domów, które mają uchronić rodzinę przed *jinn* – złymi duchami. Podobno każdy człowiek ma swojego sobowtóra *jinn*, który może przybierać dowolne kształty, a najczęściej pojawia się pod postacią zwierząt domowych. Aby nie dopuścić złego ducha do ust i nosa, berberyjskie kobiety magicznym diamentem malują na twarzy tatuaże o specjalnych wzorach. Podobno przed *jinn* chronią dłonie Fatimy i dlatego na bransoletkach i naszyjnikach często pojawiają się motywy dłoni lub jaszczurki, która chroni przed wężami i skorpionami.

Wszechobecne w Maroku są muzyka i taniec. Najbardziej znanym tańcem jest *guedra*, wykonywana przez kobiety z plemion saharyjskich i często demonstrowana turystom w ekskluzywnych hotelach Agadiru. Istnieją dwa rodzaje tradycyjnej, marokańskiej muzyki – prosta poezja śpiewana i muzyka instrumentalna. Zespoły ludowe, które składają się z muzykantów, gawędziarzy i tancerzy, najczęściej wykonują utwory, których przewodnim tematem jest nieszczęśliwa miłość.

Odwiedzając Maroko turyści powinni być przygotowani na spotkanie z zupełnie inną mentalnością. Podobnie jak w innych krajach arabskich, również tutaj, panuje zwyczaj targowania. Każda transakcja ma inny charakter, ale łączy ją jedno – wysoka cena wyjściowa. Zarówno sprzedającym, jak i kupującym przydaje się aktorski talent. Targowanie bywa wręcz zabawne, towarzyszy mu wykrzykiwanie, lamentowanie i gestykulowanie. Niestety trzeba mu poświęcić sporo czasu, bo nie można okazać zniecierpliwienia czy też dużego zainteresowania towarem. Jedynie przy małych cenach targowanie może być uznane za niestosowne. Sztuka negocjacji może się okazać niezwykle przydatna przy zakupie drogich przedmiotów, na przykład dywanów. A marokańskie, ręcznie tkane dywany są słynne na całym świecie i nie ustępują niczym tureckim czy perskim. Technika tkania w wielu regionach kraju nie zmieniła się od stuleci, a barwne wzory przekazywane są z pokolenia na pokolenie. Choć trzeba przyznać, że w dużych miastach powoli zwycięża mechanizacja.


M. ŻEŃCA


M. ŻEŃCA

Podczas gdy w niektórych zakątkach Maroka odnosi się wrażenie, że czas się zatrzymał, inne dynamicznie się rozwijają i zaskakują swym nowym obliczem. Obok wielowiekowych zabytków stoją ekskluzywne kurorty wypoczynkowe czy supernowoczesne drapacze chmur. Jednak niemal we wszystkich miejscach będą towarzyszyć wędrowcom fascynujące, egzotyczne widoki.

Piracka przystań

Stolica Maroka, Rabat, często nazywana jest piracką przystanią, stąd bowiem Almohadzi pod dowództwem Jakuba el Mansura organizowali w XII w. wyprawy przeciwko Hiszpanii. Pokonali wówczas chrześcijańskiego władcę Kastylii, Alfonsa VIII, a zdobyte łupy Jakub el Mansura wykorzystał do rozbudowy Rabatu. To dzięki jego inicjatywie powstał słynny meczet Hassana, drugi co do wielkości na świecie. Zajmuje powierzchnię 25 000 m² i może pomieścić 40 tys. wiernych. Prace nad budową przerwała przedwczesna śmierć Jakuba, lecz mimo to meczet wart jest uwagi. Szczególnie wieża Hassana jest ciekawym obiektem architektonicznym. W założeniu miała być punktem orientacyjnym Rabatu i osiągnąć wysokość 87 metrów. Niestety, prace przerwano i wieża liczy dziś zaledwie 44 m, mimo to przyciąga rzesze turystów i jest „żelaznym" punktem programu zwiedzania miasta.

Naprzeciwko wieży Hassana znajduje się Mauzoleum Mohammeda V – władcy, dzięki któremu Maroko zdobyło niepodległość. Grobowiec zaprojektował wietnamski architekt Vo Toana. Zewnętrzne ściany pawilonu, ozdobione falistymi wzorami zdają się zapowiadać wspaniały przepych panujący wewnątrz. Pośrodku w onyksowym sarkofagu spoczywa władca, zaś misternie ułożone dookoła kararyjski marmur, onyks i płytki złota są dowodem niesłychanego kunsztu marokańskich rzemieślników. Arabskie pochodzenie Mohammeda V podkreśla piramidalny sufit grobowca w zielonym kolorze – barwie Proroka.

Cudzoziemcom odwiedzającym Rabat często towarzyszy zaskoczenie. Tak dalece spodziewają się egzotycznej architektury, że podobieństwo miasta do zachodnich budzi ich zdziwienie. Jest jednak wiele zakątków w stolicy, gdzie można napotkać wspaniałe imperialne zabytki. Takim miejscem jest nekropolia Chellah, otoczona murami Merynidów. Na jej terenie pośród malowniczego, tropikalnego ogrodu położone są ruiny starożytnego miasta rzymskiego Sala Colonia. Port został zbudowany w I w. n.e., choć wcześniej naturalne ukształtowanie terenu wykorzystywali kupcy feniccy. Niestety obiekt ten zamknięty jest dla zwiedzających, ale można na niego rzucić okiem w drodze do oddalonej o 500 metrów bramy Bab Zaer. Dwie masywne, ceglane wieże ozdobione są


M. ŻEŃCA

pięknymi ornamentami, natomiast wnętrze łuku pokrywają misterne arabeski. Dzięki tym zdobieniom, zaprojektowanym przez mauretańskich budowniczych, odnosi się wrażenie, że konstrukcja bramy jest niezwykle lekka. Nieco dalej położony jest skromny grobowiec, marmurowa płyta ozdobiona inskrypcjami z Koranu, merynidzkiego władcy Abu el Hassana. „Czarny sułtan" został po dwudziestu latach panowania zmuszony przez swojego syna do abdykacji. Obok pochowana jest ukochana żona Hassana, nawrócona na islam Angielka, której nadano imię Chems ed Duna – „Jutrzenka". Patrząc na ten skromny, samotny grobowiec odnosi się wrażenie, że czas się tu zatrzymał. Jednak widok bocianich gniazd, uwitych na stojącym nieopodal, smukłym minarecie, przypomina, że życie toczy się dalej i turyści podejmują wędrówkę śladami historii.

U ujścia rzeki Bou Regreg położony jest kolejny obiekt godny uwagi – Kasba Oudaia. W tej almohadzkiej twierdzy mieszkali zwerbowani przez Mulaja Ismaila najemni żołnierze Oudaia, którzy w XVII w. walczyli z piratami. Do kasby prowadzi brama Bab Oudaia. Niegdyś mieściły się tam sądy, dziś znajduje się mała, prywatna galeria sztuki. Stąd niedaleko już do Muzeum Oudaia (Narodowe Muzeum Sztuki Marokańskiej), które mieści się w pałacu wezyra Mulaja Ismaila. W pałacowych komnatach prezentowane są zbiory ceramiki, biżuterii oraz strojów ślubnych z Fezu i Rabatu, zaś w arkadach stojących w ogrodzie wystawiane są ekspozycje instrumentów, broni oraz strojów.

Wędrując po ulicach Rabatu nie można pominąć Muzeum Archeologicznego, w którym zgromadzono największe skarby z czasów rzymskich. Wspaniałe kolekcje ceramiki, narzędzi, kamieni nagrobnych czy monet są świadectwem kunsztu dawnych rzemieślników. „Perłą" zbiorów muzeum jest stojące w Sali Brązu popiersie Juby II sprzed 2000 lat.

Medyna Rabatu, to dzielnica miasta położona na uboczu turystycznych szlaków, lecz – choć przewodnicy rzadko tu zaglądają – warto odwiedzić ten zakątek. Spacerując po ulicy de Consuls, gdzie w XIX w. znajdowały się siedziby ambasadorów, można odnieść wrażenie, że jest się w centrum ogromnego bazaru. W kramikach i sklepach sprzedawane są tkane w Rabacie, najlepsze marokańskie dywany. Tu, pośród gwaru ulicy, można chwilę odpocząć popijając popołudniową herbatę z miętą.

Zaledwie trzy, cztery godziny marszu od Rabatu położone są Fez i Meknes – miasta, w których podziwiać można wspaniałe mauretańskie zabytki z czasów średniowiecznych. Niestety, wielu turystów rezygnuje z wyprawy do nich, wybierając osławioną Casablankę. Zazwyczaj spotyka ich zawód – i to podwójny. Casablanka, w przeciwieństwie do wielu marokańskich miejscowości, które mają za sobą wspaniałą historię, uważana jest za miasto bez przeszłości. Ponadto wbrew powszechnej opinii Humphrey Bogart nigdy tu nie był, a słynny film w całości został nakręcony w Hollywood. Z drugiej strony trzeba przyznać, że Casablanka to kwitnąca metropolia z szerokimi pasażami, nowoczesnymi wieżowcami oraz eleganckimi hotelami.


M. ŻEŃCA

Słupy Herkulesa

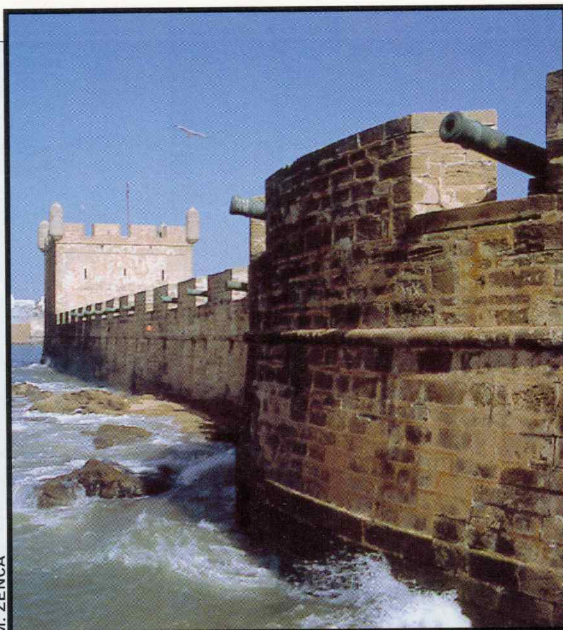
Jedynie Cieśnina Gibraltarska dzieli północne Maroko od Europy. Według dawnych przekazów w Tingis zatrzymał się Herkules w drodze do hesperyjskiego sadu skąd skradł złote jabłka. Po obu stronach cieśniny dzielącej dwa kontynenty mocarz wzniósł dwa słupy tzw. słupy Herkulesa (zwane również grotami Herkulesa). Północny

słup stojący po stronie europejskiej Marokańczycy nazwali dżebel el Tarik (Gibraltar), zaś słup południowy zwany jest dżebel moussa (Monte Acho).

Północne Maroko to kraina zielonych gór, wysokich klifów i piaszczystych plaż. Czysta woda, śródziemnomorski klimat oraz wspaniałe krajobrazy ściągają tu co rok rzesze turystów. Obszar ten był zamieszkany już w 1100 roku p.n.e. początkowo przez Fenicjan, po nich przybyli Rzymianie. W VIII w. n.e. Mulaj Idris założył tu dynastię Idrysydów, później na ziemie te dotarli portugalscy kupcy, a następnie muzułmańscy i żydowscy uchodźcy z Europy. Również Anglicy i Francuzi pragnęli zawładnąć tymi żyznymi terenami. Północne Maroko to miejsce, w którym przez wieki mieszały się rasy, kultury, narody i słusznie port Tanger nazywany był najbardziej międzynarodowym miastem świata. Dziś oblicze Tangeru jest już zupełnie inne niż kiedyś, gdy najeźdźcy ze wschodu i zachodu próbowali go podbić. Specyficzna, nieco podejrzana i tajemnicza, atmosfera portowego miasta przyciąga wielu obcokrajowców. Zwiedzanie Tangeru zazwyczaj zaczyna się od Grand Socco, głównego placu handlowego. To właśnie w tym miejscu w 1947 r. Mohammed V po raz pierwszy publicznie poruszył kwestię niepodległości swojego kraju. Jeszcze niedawno członkowie plemienia Rif wystrzałami z muszkietów obwieszczali swe przybycie do Grand Socco, dziś niestety, nie można już zobaczyć tak barwnych scen. Niemniej targ ten jest nadal bardzo ruchliwy, zwłaszcza w czwartki i niedziele, kiedy kobiety z okolicznych wiosek sprzedają warzywa i liście świeżej mięty. Od strony północnej Grand Socco otaczają przepiękne ogrody Mendoubia. Tu, pośród sędziwych dracen, stoi dawna siedziba przedstawiciela sułtana – obecnie mieści się w niej sąd. Ciekawostką ogrodu jest Drzewo Smoka, które podobno liczy 800 lat. Jak głosi legenda, w skręconym pniu drzewa, przypominającym kształtem człowieka, uwięziony jest zły duch księcia.

Do starej, otoczonej murami części Tangeru wchodzi się przez bramę Bab Fash. Niegdyś tę dzielnicę miasta zamieszkiwało wielu opryszków – od złodziei po handlarzy haszyszu. Tu również znajdowały się sklepy żydowskich złotników, w których obecnie muzułmanie sprzedają upominki i tekstylia.

Najbardziej znaną dzielnicą Tangeru jest ufortyfikowana Kasba, z której roztacza się wspaniały widok na gwarną medinę i zatokę. Przez bramę Bab el Aissa (Brama Straży Przybrzeżnej) można przejść do osiemnastowiecznej części mieszkalnej miasta. Tam, na terenie parad wojskowych tzw. *mechouar*, stoi meczet, a niedaleko znajdują się zabudowania skarbca oraz pałacu sułtańskiego – Dar el Makhzen. Obecnie pałac jest siedzibą Muzeum Etnograficznego i Muzeum Starożytności. Budzą zachwyt wystawiane tam, pełne przepychu kolekcje biżuterii, porcelany, dywanów czy ręcznie tkanych kobierców królewskich. Obok pozostałości z wykopalisk rzymskich, turyści mają okazję zobaczyć kość z wieloryba, który, jak mówi legenda, połknął Jonasza. W Tangerze znaleźć można wiele innych muzeów wartych odwiedzenia. Na przykład miłośnicy sztuki współczesnej mogą udać się do Muzeum Sztuki Nowoczesnej znajdującego się w budynku byłego konsulatu brytyjskiego. Niebanalną kolekcją może poszczycić się Muzeum Forbesa mieszczące się w Pałacu Mendoub – wystawiane są tam figurki żołnierzy.


M. ŻEŃCA


M. ŻEŃCA

Śladami karawan

Tętniące życiem zielone oazy i czerwone piaski to krajobraz południowego obszaru Maroko. Region ten słynie z doskonałych warunków do wypoczynku. Można poleniuchować opalając się na piaszczystych plażach, lub też uprawiać sporty wodne od nurkowania po windsurfing. Największe miasto na tym terenie – Agadir, niegdyś spokojny port handlowy, jest obecnie największym ośrodkiem turystycznym w kraju. Wzdłuż wybrzeża ciągną się eleganckie hotele i domy mieszkalne. Natomiast centrum, tętniącej życiem metropolii, to pasmo restauracji, pubów, nocnych klubów oraz sklepów. Trzęsienie ziemi w 1960 r. praktycznie zrównało z ziemią Agadir i dlatego miłośnicy wędrówek śladami historii mogą się tu poczuć zawiedzeni. Poza kasbą, jedyną pozostałością starego miasta, oraz Muzeum Miejskim niewiele tu można zobaczyć. Urok południowego Maroka kryją małe miasteczka i wsie. Wystarczy więc wyruszyć na podbój okolic Agadiru, by przywieźć z wyjazdu niezapomniane wspomnienia. W głębokiej dolinie, pośród migdałowych sadów i samotnych domków, znajduje się zrujnowana kasba Glaoui. Dalej na wschód położony jest Tazenakht – ośrodek handlu, z ręcznie tkanymi przez plemię Ouzguita, dywanami. Zaledwie 80 kilometrów na zachód od Agadiru leży „miasteczko wieżyczek" czyli Taroudannt. Niegdyś był to ośrodek władzy dynastii Saadytów, dziś miasto znane jest przede wszystkim z murów zakończonych efektownymi blankami. Często odwiedzanym przez turystów miejscem jest Guelmime – ostatni przystanek karawan, które z Mali i Ghany podążały na wybrzeże Atlantyku, przewożąc niewolników i złoto. Obecnie odbywają się tu targi wielbłądów i egzotyczny widok targujących się nomadów berberyjskich, zwanych także ze względu na kolor ubrań „błękitnymi ludźmi", na długo pozostaje w pamięci.

Krajobraz klifowego wybrzeża Morza Śródziemnego przypomina europejski, zaś piaszczyste plaże ciągnące się wzdłuż Atlantyku mają zupełnie odmienny charakter. Pomiędzy rzekami Muluja i Lukos, na szerokich równinach roztacza się piękny widok na winnice oraz uprawy oliwek, owoców cytrusowych, kukurydzy i trzciny cukrowej. Obraz skąpanej w słońcu bujnej roślinności jest tak odmienny od widoku nieurodzajnego stepu i piasków Sahary, że trudno wręcz uwierzyć, że to nadal ten sam kraj. A przecież Maroko, to także najbardziej górzysty kraj Afryki, w którym ciągną się trzy pasma górskie: Atlas Średni, Atlas Wysoki oraz Antyatlas. Dzięki tej zachwycającej, a zarazem fascynującej różnorodności krajobrazowej, Maroko coraz częściej nazywane jest krajem kontrastów. ■

Pokaz mody to specyficzna forma wyrazu artystycznego, która łączy w sobie wątki pantomimy, teatru, koncertu i kabaretu. Ten rozgrywający się na wybiegu spektakl ma jeden cel – zachwycić widzów sztuką ubierania.

Za kulisami mody

JAN KOSIERADZKI

Prace nad pokazem mody trwają tygodnie, a czasami nawet miesiące, a kiedy już nadchodzi ten wielki dzień, nerwowość sięga zenitu. Za kulisami, niczym w ulu, krzątają się ludzie, wprowadzane są ostatnie poprawki, trwają gorączkowe dyskusje. Postronny obserwator określiłby to jednym słowem – bałagan. Ale tak naprawdę wszystkie zaangażowane osoby doskonale znają



swoje role i z niemal matematyczną precyzją się z nich wywiązują, tak aby możliwie najatrakcyjniej przedstawić całą kolekcję. Artystyczny wyraz pokazu powinien odnosić się do założeń, jakie przyświecały projektantowi podczas tworzenia poszczególnych elementów kolekcji.

Każdy taki pokaz-spektakl ma myśl przewodnią, która wraz z pojawianiem się kolejnych modeli na wybiegu, rozwijana jest w opowiadanie. Wszystko powinno komponować się w jedną, spójną całość stylistyczną, tak żeby odbiorca nie odniósł wrażenia, że kolejność pojawiających się na wybiegu modeli jest przypadkowa. Trudno jest osiągnąć taki efekt, bo przecież każde „wyjście" to odrębny, stanowiący zamkniętą całość, komplet garderoby. Wszystkie elementy ubioru są dokładnie opisane i oznaczone kolejnym numerem, czasami nawet robi się im zdjęcia. Podczas trwania pokazu nie ma czasu na gorączkowe szukanie – ubrania, buty, dodatki i wiele innych drobiazgów są skrupulatnie poukładane i grzecznie czekają na swoją kolej.

Logistyką oraz techniczną oprawą przedsięwzięcia zajmują się profesjonalne agencje. Renomowane firmy dawno już zrezygnowały z samodzielnego opracowywania formuły pokazu. Projektanci określają tylko ramy kolekcji, poszczególne jej założenia. To choreograf zastanawia się nad odpowiednim zilustrowaniem pokazu muzyką, bądź opatrzeniem go skromnym lub rozbudowanym układem taneczno-pokazowym. Na wybiegu nie może zabraknąć muzyki, chyba że cisza jest efektem zamierzonym. Aby uniknąć przerw, poszczególne utwory nakładają się wzajemnie na siebie. Ewentualna zmiana klimatu muzyki powinna być związana ze zmianą na wybiegu, np. wyjściem nowej grupy modeli. Stworzenie, odpowiedniej do pokazu, ścieżki dźwiękowej nie jest prostym zadaniem i żeby się z niego dobrze wywiązać,





trzeba znać wszystkie tajniki warsztatu pracy choreograficzno-muzycznej.

W pracę nad pokazem mody zaangażowanych jest wiele osób, jednak bardzo łatwo jest popełnić błąd. Modelkom po nocach śnią się potknięcia, a choreografom, tzw. dziura, czyli sytuacja, kiedy nikogo nie ma na wybiegu. Upuszczony szal, czy też lekkie potknięcie, to gafy, z których zawodowe modelki potrafią wybrnąć i wydają się one niczym, wobec tego najpoważniejszego błędu – pustego wybiegu. Dlatego naczelną zasadą przy planowaniu pokazów mody jest zadbanie, by czas został maksymalnie wykorzystany. Minuty płyną nieubłaganie, ale modelki muszą mieć czas, żeby przygotować się do kolejnego wyjścia na wybieg. Aby uniknąć błędów zdarza się, podobnie jak w teatrze, że odbywa się próba generalna, podczas której precyzyjnie oblicza się czas kolejnych wystąpień modelek.

Na trzy, dwie godziny przed pokazem trwają gorączkowe przygotowywania. Wizażyści, makijażyści, fryzjerzy i styliści rozkładają swoje czarodziejskie pudełka i wyciągają z nich pudry, żele, utrwalacze, lakiery i wiele, wiele innych kosmetyków. W ciągu kilkudziesięciu minut dziewczyny zamieniane są w prawdziwe boginie. Garderobiane, według list, sprawdzają porządek ubrań, krawcowe dokonują ostatnich niezbędnych poprawek, styliści podejmują końcowe decyzje – czy kołnierz nonszalancko rozpiąć, czy też dopiąć surowo, aż pod szyję. Jeszcze tylko ostatnie wygładzenie załamań materiału, dopięcie paska i... włączają się światła reflektorów. Pierwsze modelki, przy dźwiękach muzyki, wstępują na wybieg. Zaczyna się spektakl, którego już nie można zatrzymać. Za kulisami napięcie i gorączkowa praca, modelki pośpiesznie się przebierają, ubrania brutalnie rzucane są na podłogę, trzeba przecież trzymać się scenariusza. Dopiero później garderobiane skrupulatnie poskładają kolekcje, teraz najważniejszy jest pokaz. Przy bramce zawsze ktoś czuwa, by niecierpliwa modelka nie wyszła przed koleżankę i na zakłóciła harmonii spektaklu.



ZDJĘCIA: ARCHIWUM AUTORA

W tym czasie widzowie w skupieniu oglądają precyzyjnie wyreżyserowane widowisko. Trwa festiwal kobiecego i męskiego wdzięku oraz piękna sztuki krawieckiej. Ciche komentarze i głośne oklaski towarzyszą najpiękniejszym modelom.

Wreszcie finał. Na wybiegu pojawiają się wszystkie modelki i modele prezentujący kolekcję. Jeszcze tylko mocny akcent – młoda, piękna para – biel ślubnej sukni i czerń garnituru. Brawa... Brawa, które należą się nie tylko tym stojącym w blasku reflektorów. Wreszcie na scenę wkracza główny aktor – projektant, który swoim nazwiskiem firmuje kolekcję. I znów brawa, podziękowania, kwiaty, ukłony. W końcu gasną światła, spektakl dobiegł końca i tylko za kulisami nadal trwa praca.

Wiele wieków temu starożytni bogowie podzielili między sobą wpływy na ziemi. Ponieważ doszło do sporu o jedno z miast między Posejdonem a Ateną, postanowiono, że panowanie nad nim zdobędzie ten z bogów, który ofiaruje ludziom cenniejszy dar. Posejdon uderzył w skałę trójzębem i w tym miejscu wytrysnęło słone źródło. Atena z głębi nieurodzajnej ziemi wydobyła drzewko oliwne.

Oliwki i oliwa

AGNIESZKA GUZEK

Tak oto według prastarej legendy Ateny otrzymały swoją nazwę, a ludzie oliwki. Pisząc o helleńskich obyczajach kulinarnych trudno nie zacząć od oliwek. Wzbogacają one niemal wszystkie greckie potrawy. Istnieje wiele gatunków zielonych i czarnych oliwek, które różnią się wielkoś-cią, smakiem czy zawartością tłuszczu. Najsmaczniejsze gatunki uprawiane są w okolicach Kalamaty i na Peloponezie. Oliwa z oliwek to pods-tawowy tłuszcz używany w greckiej kuchni do smażenia oraz jako dodatek do surówek z warzyw.

Grecy korzystają z tego co daje im ziemia, a trzeba przyznać, że natura była dla nich niezwykle łaskawa. Jarzyny, owoce i zioła dojrzewając w upalnym słońcu nabierają niepowtarzalnego smaku. Krewetki, ośmiornice, małże i ryby – szczodre dary morza i wreszcie tak powszechne w tym klimacie winnice i gaje oliwne.

Dalekie od wyrafinowanych, proste i łagodne potrawy wzbogacają przyprawy od których uginają się półki w greckiej kuchni. Aromatyczne zioła ożywiają smak najbardziej mdłej potrawy. Sekret leży nie tylko w różnorodności przypraw, ale także w proporcjach, które niegdyś były skrzętnie ukrywaną tajemnicą starożytnych lekarzy. Szczególnie cenione jest oregano doskonale pasujące do zup, sosów, dań mięsnych oraz potraw przyrządzanych z ryb i owoców morza. Powszechnie używana jest również bazylia. Mięta i seler to wspaniałe dodatki do dań rybnych, zwłaszcza zupy rybnej. Walory smakowe sałatek podnosi świeża pietruszka często łączona z miętą i oregano. Zapiekanki, pieczony drób oraz różnego rodzaju sosy, a nawet dania przyrządzane z makaronu doprawiane są papryką. Intensywnie pachnący rozmaryn znaleźć można zarówno w owocowych sałatkach, jak i w pieczeniach jagnięcych oraz potrawach przygotowywanych z owoców morza. Tymianek, kminek, sezam – można by jeszcze długo wyliczać, bo wachlarz wykorzystywanych przez greckich kucharzy ziół jest naprawdę duży.

Amatorzy pomidorów, ogórków, sałaty i warzyw strączkowych nie mogą się skarżyć. Grecy rozsmakowują się w podawanych na różne sposoby warzywach. Zapiekanki, faszerowane jarzynami kabaczki czy papryki często goszczą na ich stołach. Równie często co warzywa, serwowane są ryby i nabiał. Międzynarodową karierę zrobiła feta – słony, półtwardy biały ser wytwarzany z mleka kóz lub owiec. Niemal w każdym zakątku Grecji jako przystawkę podaje się horiatiki – sałatkę składającą się z grubo pokrojonych pomidorów, ogórków, czerwonej cebuli, czosnku oraz sera feta.

Wegetarianie mogą więc uznać Grecję za kulinarny raj, ale również amatorzy mięsnych potraw nie mają powodów do narzekań. Uchodząca za danie narodowe moussaka, to mięso w pomidorowym sosie i zapiekane bakłażany pod beszamelem. Souvlaki, rodzaj jagnięcego szaszłyku, są także godne polecenia.

Posiłkom najczęściej towarzyszy wino lub mocna, bardzo słodka kawa. Widok siedzących przed domem lub w małych tawernach Greków, którzy popijają swoje ulubione napoje od wieków, podkreśla lokalny koloryt miasteczek i wsi. ■

Potrawy, na które podano przepisy serwowane są w restauracji Santorini, Warszawa, ul. Egipska 7.

MELITZANOBUREKAKIA


K. MICH

Składniki na 4 porcje:
3 duże bakłażany pokrojone w podłużne plastry
300-400 g sera feta
200 g twarogu
400 g szpinaku świeżo obgotowanego
szklanka mleka
1 pęczek natki pietruszki
1 pęczek koperku
bułka tarta
3 jajka
200 g mąki
1/2 l oleju sojowego
2 łyżki gałki muszkatołowej

W płaskim rondlu należy rozgrzać olej i kolejno dodać mąkę i mleko dokładnie mieszając. Następnie należy dodać sery oraz szpinak. Wszystko trzeba chwilę mieszać, odstawić z ognia i dodać pietruszkę, koperek oraz gałkę muszkatołową. Plastry bakłażana należy smażyć w głębokim oleju, a później wyłożyć na papier chłonący tłuszcz. Po wystygnięciu na każdy plaster bakłażana trzeba nałożyć ok. 1 łyżeczkę farszu i zawinąć w rolki. Następnie panierować w mące, jajku i bułce tartej. Zamrozić, a przed podaniem smażyć w głębokim tłuszczu bez uprzedniego rozmrożenia.

ARNI KLEFTIKO


K. MICH

Składniki na 4 porcje:
1 kg jagnięciny bez kości, najlepiej z udźca lub łopatki
200 g ziemniaków
150 g ugotowanej, lekko twardej marchwi
200 g pomidorów
150 g cebuli
100 g fasolki szparagowej, może być mrożona
4 ząbki posiekanego czosnku
120-150 g sera feta
lampka białego, wytrawnego wina
sok z 3 cytryn
50 g oliwy z oliwek
oregano, natka pietruszki, rozmaryn, pieprz, sól
papier pergaminowy (8 kwadratów 30x30cm)

Mięso pokroić w grubą kostkę i dodać połowę ziół, połowę oliwy, połowę czosnku oraz sok z cytryny i wino. Wszystko dobrze wymieszać. Warzywa należy również pokroić w kostkę i wymieszać w oddzielnej misce. Dwa kwadraty pergaminu trzeba ułożyć na sobie, tak aby tworzyły gwiazdę. Na pergaminie dla każdej osoby należy położyć 200 g warzyw, 250 g mięsa i 30 g tartej fety. Całość zapakować jak sakiewkę, związując na górze sznurkiem. Takie porcje trzeba piec w piekarniku w temperaturze 180-190 stopni przez około 70 minut.

Potrawę podaje się gorącą, w pergaminie, w którym się ją piekło. Najlepiej smakuje z białym, wytrawnym winem, a dodatkiem może być zielona sałata ze szczypiorkiem, oliwą i octem winnym.

o niebo większy zasięg

Idea jest pierwszym w Polsce operatorem telefonii komórkowej, który, dzięki współpracy z międzynarodowym operatorem telefonii satelitarnej Globalstar, udostępnia swoim Użytkownikom globalny satelitarny zasięg. Idea dociera teraz do miejsc, w których połączenia z telefonicznej sieci naziemnej lub z GSM były do tej pory niemożliwe.





www.idea.pl 0 800 123456

Coś się zmieniło?
Pozostań sobą.

Adam Małysz

Co Druga Minuta GRATIS

Co Druga Minuta Gratis zaczyna działać po drugiej minucie połączenia



Niezależnie od tego, co dzieje się w Twoim życiu, Idea Optima pozwala Ci pozostać sobą. Proponujemy Ci sześć taryf do wyboru, a dzięki usłudze **Co Druga Minuta Gratis** już po drugiej minucie połączenia **za każde kolejne dwie minuty płacisz jak za jedną**. To znaczy, że sporo oszczędzasz – nie tylko płacisz mniej za dłuższe połączenia, ale także wolniej wykorzystujesz pakiet bezpłatnych minut. To podwójna przyjemność rozmawiania!

Nokia 3310

33[10] **netto**

IDEA optima

optymalny wybór, niskie rachunki



www.idea.pl bezpłatna infolinia 0 800 123456